

IMMOBILIEN WIRTSCHAFT

NEUE PERSPEKTIVEN BAUEN · 01/2026

PLUS

MIPIM 2026

REGIONREPORT
BERLIN



RAN AN DEN DATENSCHATZ

GEBÄUDETECHNIK – SO HEBEN
SIE DAS VERBORGENE GOLD

SCHLAFEN STATT ARBEITEN
*Büroflächen werden zu Hotels –
dafür gibt es viele Gründe. So geht's*

VERTRAUEN STATT QUALITÄT
*Der Gesetzesentwurf zur Weiterbil-
dungspflicht für Verwalter und Makler*

KI STATT ENERGIEVERGEUDUNG
*Künstliche Intelligenz hebt Energie-
management auf ein neues Niveau*

BESUCHEN
SIE UNS AUF
DER MIPIM:
HALL RIVIERA 7
STAND R7.G20

CENTRAL BUSINESS TOWER

Bürogebäude
Frankfurt

MITEINANDER MEHR RÄUME SCHAFFEN.



CANTATA

Wohnungsbau
Washington, D.C.
USA



DELTA 3

Logistikgebäude
Lille
Frankreich



WARSAW UNIT

Bürogebäude
Warschau
Polen



WELCOME BUILDING

Bürogebäude
Bristol
UK



FABINANINKATU 9

Bürogebäude
Helsinki
Finnland

Leben braucht Raum. Gemeinsam mit unseren Immobilienkunden schaffen wir Räume für das, was Menschen bewegt. Ob als Immobilienfinanzierer oder Emittent von Immobilienfonds, ob als Projektentwickler oder Wohnungsgesellschaft – mit Kompetenz und Verlässlichkeit bieten wir passende Lösungen mit globalen Marktkenntnissen und Leistungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Von Profis für Profis. Erfahren Sie dazu mehr auf [helaba.com](https://www.helaba.com).

MITEINANDER MEHR MÖGLICH MACHEN!

POSITIVES PASSTE NICHT ZUM WINTER. DOCH DER FRÜHLING NAHT, DIE LAUNE WIRD BESSER. WIR SOLLTEN LERNEN, SIE ZU BEWAHREN.



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

wenn wir von „Krise“ lesen, ist meist nicht jener Höhepunkt einer Konfliktentwicklung im Wortsinn gemeint, sondern eher diese wabernde schlechte Stimmung aufgrund schwieriger Lage, in die wir uns immer mehr hineinbegeben. Ich jedenfalls nahm bisher Positives eher zähneknirschend zur Kenntnis, denn es passte nicht. Ich las, „Deutschland im Aufwind: Warum 2026 besser wird als gedacht“ – und ich wusste, das muss Fake sein: Positiv war eigentlich unmöglich.

Ich ignorierte, dass viele Konflikte, etwa der am Wohnungsmarkt – Renditeerwartungen versus Bezahlbarkeitsansprüche – kaum lösbar sind. Und erappte mich immer wieder dabei, am liebsten alles einreißen zu wollen: die schlappen Politikerhaufen, die es nicht hinkriegen, Bürokratie zu entwirren, und die Demokratie, die es jedem recht machen will, gleich mit.

Dazu passte, dass die Kinder bauen wollen, aber nicht können, da teuer. In einer Studie des Kieler Instituts für Weltwirtschaft ist der Grund genannt: Die erforderliche Eigenkapitalquote sei bei den Jungen meist erst in 14 Jahren erreicht, gegenüber sieben Jahren bei den Eltern.

Das war im Januar. Doch mit dem nahenden Frühling kommt das positive Denken zurück. Ich habe mein Haus schließlich auch gebaut, später halt. Denn der Zinssatz hatte damals bei sieben Prozent gelegen. Ich sehe den Brandanschlag auf die Stromversorgung in Berlin und versuche mich in einer positiven Sichtweise darauf: Berlin wird daraus lernen, wir lernen von Berlin (wenn Berlin es schafft, schafft es jeder). Und kommt die wirkliche Krise dann zu uns, sind wir vorbereitet.

Bleiben Sie positiv in diesem Jahr

Ihr Dirk Labusch



*Hier geht's zur
Immobilienwirt-
schaft digital*

SCHWERPUNKT
DIE
IMMOBILIE 4.0



10

03 EDITORIAL

04 INHALT

08 KALEIDOSKOP

10

Schwerpunkt Immobilie 4.0

10 DER DATENSCHATZ DER GERÄTE

Die datenbasierte Transformation des Betriebs erlaubt das Gebäude 4.0 – technologisch wie organisatorisch

18 KI KRIEGT'S GEREGLT

Künstliche Intelligenz hebt das Energiemanagement in Gebäuden auf eine neue Effizienzebene

22 FREMDELN MIT DEM DIGITALEN

PropTechs und InsureTechs versprechen revolutionäre Lösungen. Doch die Realität zeigt Lücken im Betrieb

26 DIGITALER ZWILLING

Nur leichter Anstieg: Niemand macht BIM, weil es gut aussieht

32 FACHMEDIENTIPPS

Immobilienmärkte, Digitalisierung und Plattformen, Immobilienökonomie, Transformation des Bauens

34

Sonderteil Berlin

34 DIE QUAL DER WAHL

Prognosen für eine branchenkritische neue Mehrheit gebären das Motto: Die Projekte schnell fertig bringen

40 UNTERNEHMERRUNDE

Was die Berliner Branche bewegt. Was Büro- und Wohnprojekte zukunftsfähig macht. Und die Lösungen für lange Genehmigungsfristen

46

Menschen & Märkte

46 MIPIM-VORSCHAU

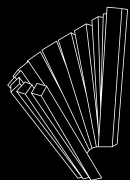
Die Messe in Cannes könnte den Auftakt zu einer breiten Erholung der Immobilienmärkte bilden. Doch es mischt sich Moll ins Dur

52 DAS IMMOBILIENPORTRAIT

Kopf und Zahl: Ingeborg Esser, Hauptgeschäftsführerin des GdW

46





DEUTSCHER
IMMOBILIENPREIS
powered by immowelt

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH AN DIE NOMINIERTEN 2026!



Makler des Jahres

- » von Poll Immobilien GmbH
- » Mayer & Dau Immobilien GmbH
- » Hinrichsen Immobilien GmbH



Newcomer des Jahres

- » Vectoryx
- » inGemeinschaft GmbH
- » HAUBNER GROUP Immobilien GmbH



Verwalter des Jahres

- » Gundlach Haus- und Grundstücksverwaltung GmbH & Co. KG
- » prosperly GmbH
- » Q.I.M. Quartier Immobilienmanagement GmbH



Local Hero

- » Peggy Stüber Immobilien
- » von Quast Immobilien
- » Hentschel & Co. Immobilien



Best Brand

- » Rudkowski & Hag Immobilien GmbH
- » aptum GmbH
- » BEST PLACE Immobilien GmbH & Co. KG



Branchen-Pionier

- » Ogulo GmbH
- » DocEstate GmbH
- » KSK-Immobilien GmbH



Green Project

- » RIEHLE KOETH GmbH & Co. KG
- » Fiduciary Capital GmbH
- » Urbansky Architekten Part GmbH



Bleiben Sie up to date auf
deutscher-immobilienpreis.de

56 PODCAST L'IMMO

Mieterstrom, Personal, Brandschutz,
Wohnheime, Ökosystem, BImA

58 SCHLAFEN STATT ARBEITEN

Büroflächen werden zu Hotels –
dafür gibt es viele Gründe.
So geht's

64 CAMPUS & YOUNG LEADERS

Mipim Challengers, Youth
Development Forum, Karrierefaktor
nachhaltiges Büro, International
Real Estate, LinkedIn Workshop

68 KOLUMNE EIKE BECKER

Furchtlos in Manhattan

70 INFOGRAFIK

Preiserwartung:
Büroimmobilien schwächeln



58



72

72

Verwaltung & Vermarktung

72 WEITERBILDUNGSPFLICHT

Der Gesetzesentwurf für Verwalter
und Makler stellt Vertrauen über
Qualität. Eine Analyse

78 KONSOLIDIERUNG

Übernommen. Integriert.
Über das Nadelöhr von
Hausverwaltungsübernahmen

82 WILDES STEUERTIPP

Es lohnt der genaue Blick: Die
Abwägung zwischen Homeoffice-
Pauschale und angemietetem Büro

84 MAKLERFRANCHISING

Bisher bloß für wenige lukrativ.
Doch die Systeme setzen auf ihre
Wachstumslogik

88 WEG-, MIET- & MAKLERRECHT

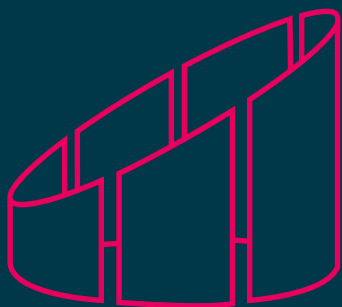
Urteile des Monats: Schuldner in
der Jahresabrechnung, Eigenbedarf
Vermieter, Mietervorauswahl und
geschützte Merkmale

96 VORSCHAU

97 IMPRESSUM

98 CULTURE CLUB

Mit Ehrfurcht ankommen –
Mareike Kipp, Hekatron, und ihr
kultureller Ruhepol Bagan



**REAL
ESTATE**
ARENA



**REAL
FUTURE**

Conference

Deutschlands Immobilienmesse & Zukunftskonferenz

mutig. kontrovers. nah dran.

**10. – 11.
Juni 2026**

**MESSE
HANNOVER**

Leitevent für Innovationen in der Immobilienwirtschaft

Einzigartige Darstellung des gesamten Lebenszyklus der Immobilie

Dreiklang aus Messe, Konferenz und Community

Fokus auf B- und C-Städte

real-estate-arena.com  



Deutsche Messe



**JETZT
TICKETS
SICHERN!**



NEUE TRENDS RUND UM DIE WELT

RICS Neuer Standard regelt KI-Einsatz in der Immobilienpraxis

Die Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) hat den weltweit ersten Berufsstandard für den verantwortungsvollen Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) in der Immobilienpraxis veröffentlicht. Dieser weltweit erste Standard tritt am 9. März 2026 in Kraft und gilt verbindlich für alle

TEXT
Jens Böhnlein,
Vorstands-
vorsitzender der
RICS Deutsch-
land

RICS-Mitglieder sowie regulierte Unternehmen weltweit. Der neue Standard definiert verpflichtende Mindestanforderungen und empfohlene Best Practices, um den Einsatz dieser Technologien transparent und ethisch abzusichern. Zu den zentralen Vorgaben zählen klare Regelungen zu Governance

und Risikomanagement. Unternehmen müssen den Einsatz von KI systematisch dokumentieren, Risiken bewerten und entsprechende Kontrollmechanismen etablieren. Gleichzeitig stellt die RICS klar, dass die fachliche Verantwortung uneingeschränkt bei den Bewertern verbleibt.

Sämtliche Kunden müssen künftig schriftlich darüber informiert werden, ob und wie Künstliche Intelligenz im Rahmen der Leistungserbringung eingesetzt wird. Zudem sind transparente Verfahren für Rückfragen, Einwände oder alternative Vorgehensweisen vorzusehen.

Für Unternehmen, die eigene KI-Systeme entwickeln, enthält der Standard zusätzliche Anforderungen. Diese betreffen unter anderem die Qualität der verwendeten Daten, die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten sowie die Einhaltung rechtlicher Vorgaben.

Deutscher Immobilienpreis 2026 – die Nominierten stehen fest



DEUTSCHER
IMMOBILIENPREIS
powered by immowelt

Über 600 Unternehmen haben sich um das Gütesiegel für Professionalität und Innovation in der Immobilienwirtschaft beworben. Aus deren Einreichungen hat eine unabhängige Fachjury nun die Unternehmen und Projekte nominiert, die den Standard für die Zukunft setzen. Folgendes sind die Nominierten:



Mehr zum
Infos finden
sie hier!

• Makler des Jahres:

- von Poll Immobilien GmbH
- Mayer & Dau Immobilien GmbH
- Hinrichsen Immobilien GmbH

• Verwalter des Jahres:

- Gundlach Haus- und Grundstücksverwaltung GmbH & Co. KG
- prosperly GmbH
- Q.I.M. Quartier Immobilienmanagement GmbH

• Green Project:

- RIEHLE KOETH GmbH & Co. KG
- Fiduciary Capital GmbH
- Urbansky Architekten Part GmbH

• Newcomer des Jahres:

- Vectoryx - eine Marke der ImmoCare Solutions GmbH
- inGemeinschaft GmbH
- HAUBNER GROUP Immobilien GmbH

• Best Brand:

- Rudkowski & Hag Immobilien GmbH
- aptum GmbH
- BEST PLACE Immobilien GmbH & Co. KG

• Branchen-Pionier:

- Ogulo GmbH
- DocEstate GmbH
- KSK-Immobilien GmbH

• Local Hero:

- Peggy Stüber Immobilien
- von Quast Immobilien
- Hentschel & Co. Immobilien

• Haus der Herzen:

- Publikumsvoting bis 28.02. unter [gewinnspiel.deutscher-immobilienpreis.de](https://www.gewinnspiel.deutscher-immobilienpreis.de)

• Persönlichkeit des Jahres:

- Keine Bewerbung möglich. Vorschläge werden von der Jury und von immowelt als Hauptsponsor eingereicht

Die Preisverleihung findet am 25. März 2026 im Palladium in Köln statt.

Digitale Talentsuche auf dem Vormarsch

Eine Trendumfrage von Recruiting Match Real Estate zeigt: Rund 67 Prozent der Bau- und Immobilienunternehmen nutzen digitale Tools zur Fachkräftegewinnung, während fast die Hälfte (49 %) noch über mangelndes technisches Know-how oder Vorbehalte gegenüber digitalen Methoden klagt. LinkedIn erweist sich mit 87 Prozent als meistgenutztes Instrument, gefolgt von Jobbörsen (72 %) und Unternehmenswebsites (69 %). Fachkräfte aus technischen und kaufmännischen Bereichen werden überwiegend digital rekrutiert (61 % bzw. 59 %), Führungskräfte hingegen häufiger über Headhunter (59 %). Hauptgründe für den Einsatz digitaler Tools sind der Zugriff auf größere Kandidatenpools, beschleunigte HR-Prozesse und gezielte Ansprache qualifizierter Talente. Laut Matthias Höppner, Geschäftsführer von Recruiting Match Real Estate, stehen Branche und Unternehmen jedoch vor der Aufgabe, digitale Kompetenz aufzubauen, Skepsis abzubauen und Anwendungen benutzerfreundlicher zu gestalten. Die Umfrage verdeutlicht, dass der digitale Wandel im Recruiting noch in vollem Gange ist und Schulungen, Datenschutzpraktiken sowie praxisnahe Lösungen entscheidend für den Erfolg sind.



Glasfaserausbau: Ziele werden nicht erreicht

Der Ausbau von Glasfaseranschlüssen bis in die Wohnung (FTTH) kommt in der deutschen Wohnungswirtschaft voran, bleibt im Bestand jedoch hinter den Zielen zurück. Das zeigt eine bundesweite Studie der Nassauischen Heimstätte | Wohnstadt (NHW) und der TKI mbh, für die Wohnungsunternehmen mit über einer Million Einheiten befragt wurden. Zwar befinden sich mehr als 64 Prozent bereits in der FTTH-Ausbauphase, die tatsächliche Anschlussquote liegt jedoch erst bei rund 27 Prozent. Als zentrale Hemmnisse nennt die Studie komplexe Genehmigungsprozesse, Kapazitätsengpässe im Bau sowie regulatorische Unsicherheiten. Zugleich warnt sie vor kostenintensivem Doppelausbau und spricht sich gegen Zwangsmodelle aus. Stattdessen plädieren die Autoren für Open-Access-Strukturen, Investitionsschutz und verlässliche Rahmenbedingungen. Nur so lasse sich der FTTH-Ausbau bis 2035 erreichen.

Potsdam hat beste Infrastruktur – Berlin verliert an Dynamik

Potsdam führt den erstmals berechneten Infrastrukturindex im Städteranking 2025 an. Die brandenburgische Landeshauptstadt überzeugt mit einer hohen Dichte an Hochschulen, starker MINT-Forschung sowie gutem Glasfaserausbau und belegt damit Platz eins unter 71 deutschen Großstädten. Der neue Index, erstellt von IW Consult im Auftrag von „Wirtschaftswoche“ und ImmoScout24, bewertet die Bereiche Bildung, Forschung, Verkehr, Digitalisierung und Klimaresilienz vor dem Hintergrund des 500 Milliarden Euro schweren Sondervermögens des Bundes für Infrastruktur und Klimaneutralität. Auf den Plätzen zwei und drei folgen Regensburg und Ingolstadt, während Duisburg, Salzgitter und Hamm die Schlusslichter bilden. Im Dynamik-Ranking verliert Berlin an Boden und gehört erstmals seit 2016 nicht mehr zu den drei dynamischsten Städten. München bleibt wirtschaftlich führend und erreicht neben Freiburg als einzige Stadt Top-15-Platzierungen in Niveau, Dynamik und Infrastruktur.



SCHWERPUNKT
DIE
IMMOBILIE 4.0

DER DATENSCHATZ



Gebäude entwickeln sich zu digitalen Systemen: Vernetzte Sensoren, smarte Geräte und intelligente Betriebsführung versprechen mehr Effizienz, Nachhaltigkeit und Transparenz. Voraussetzung ist jedoch, dass Facility Manager, Betreiber und Hersteller den stetig wachsenden Datenschatz KONSEQUENT NUTZEN. Möglich wird das durch eine datenbasierte Transformation des Gebäudebetriebs – technologisch wie organisatorisch.

DER GERÄTE

DATEN-
STRÖME
*müssen auch
in Immobilien-
unternehmen ge-
bändigt werden.
So bringen sie
Zusatznutzen*

TEXT

Frank Urbansky

Digitale Gebäudetechnik erzeugt heute enorme Datenmengen. Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage, Aufzüge, Sicherheitstechnik, Belegungssensorik, Energiemanagement oder IoT-Endgeräte kommunizieren permanent. Im Idealfall werden diese Daten, in moderner Gebäudeleittechnik oder übergreifenden Plattformen gebündelt, analysiert und automatisiert, in betriebliche Vorteile übersetzt. Im ungünstigsten Fall verbleiben sie in herstellerspezifischen Silos – ungenutzt und ohne Wertschöpfung.

Unternehmen, die frühzeitig handeln, profitieren: Sie senken Betriebskosten, steigern den Nutzerkomfort, verbessern ihre ESG-Performance und sichern langfristig den Immobilienwert.

WIE INTELLIGENT IST DAS GEBÄUDE HEUTE?

Daten aus der Gebäudetechnik sind vielfältig – ebenso ihr Nutzen. Sie reichen von einfachen Messwerten wie Temperatur oder Stromverbrauch bis zu komplexen Informationen über Systemzustände, Laufzeiten oder Fehlerdiagnosen. Entscheidend ist die Nutzung dieser Daten. Dafür sind drei Ebenen erforderlich:

- 1. Infrastruktur:** Geräte und Systeme müssen vernetzt und auslesbar sein, idealerweise über offene Standards wie BACnet, KNX oder moderne IoT-Protokolle.
- 2. Integration:** Smarte Plattformen müssen Daten modellieren, kombinieren und interpretieren.
- 3. Analyse:** Methoden, die über rückblickendes Reporting hinausgehen, ermöglichen Prognosen und können Maßnahmen automatisiert auslösen.

Ein solches „Gebäude 4.0“ funktioniert als lernendes System: Es erkennt Nutzungsprofile, passt den Betrieb dynamisch an und meldet Optimierungspotenziale frühzeitig. Energieverbräuche werden transparent, Anlagen schonender betrieben und Wartungen bedarfsgerecht statt in starren Zyklen geplant.

Dieser Lerneffekt ist notwendig. Der zunehmende Druck aus Regulierung, EU-Taxonomie und ESG-Reporting macht Energie-

management zur strategischen Aufgabe. Gerätedaten liefern dafür die Grundlage: Wo entstehen Verbräuche? Welche Anlagen arbeiten ineffizient? Wie beeinflusst die Belegung Lastspitzen? Und wie lässt sich Energie intelligent im Gebäude verteilen?

Kontinuierliches Monitoring ermöglicht die Quantifizierung und gezielte Reduktion von CO₂-Emissionen. KI-gestützte Optimierung sorgt dafür, dass Wärmeerzeuger oder Lüftungssysteme bedarfsabhängig arbeiten. Komfort und Innenraumklima verbessern sich, während Betriebskosten sinken. Gleichzeitig unterstützen smarte Betriebsstrategien zirkuläre Gebäudekonzepte – von längeren Anlagenlaufzeiten bis zur besseren Wiederverwendbarkeit durch dokumentierte Material- und Systemdaten.

Besonders wertvoll sind digitale Zwillinge. Sie verknüpfen Gerätedaten mit dem digitalen Gebäudemodell und erlauben Simulationen von Sanierungen oder Lastmanagementstrategien im laufenden Betrieb. Das Gebäude wird so zum kontinuierlich optimierbaren Objekt.

DATENKOMPETENZ ENTSCHIEDET

Technologie allein genügt nicht. Damit digitale Gebäudetechnik ihren Mehrwert entfaltet, müssen auch Strukturen, Prozesse und Rollen angepasst werden. Facility Manager entwickeln sich zu Datenanalysten, technische Betriebsführung und IT wachsen zusammen. Cybersecurity wird zum integralen Bestandteil des Gebäudebetriebs – je vernetzter ein Gebäude, desto höher die Anforderungen an den Schutz.

Eine klare Governance definiert Datenqualität, Zugriffsrechte und Verantwortlichkeiten. Ein oft unterschätzter Erfolgsfaktor ist die Nutzerkommunikation: Nur wenn Anwender Vorteile wie Komfortgewinne und Transparenz erkennen, akzeptieren sie vernetzte Systeme und veränderte Nutzungsweisen.

Vorreiter der Branche setzen diese Prinzipien bereits erfolgreich in die Praxis um.

„AUTOMATISIERTE ZÄHLER- ABLESUNG, ENERGIE-BENCH- MARKING SOWIE KI-GESTÜTZTE PRÜFUNGEN VON WARTUNGS- UND BETREIBERPFLICHTEN WIRKEN ALS EFFIZIENZTREIBER.“

Dirk Brandt, Geschäftsführer Key Accounts Strabag PFS

SIEMENS: DIGITALE GEBÄUDE- TECHNIK ALS WERTTREIBER

Siemens nutzt mit Building X eine Cloud-basierte Plattform, die Daten aus Heizungs-, Lüftungs-, Licht- und Sicherheitssystemen integriert. In Büro- und Industrieimmobilien werden Energieverbräuche kontinuierlich analysiert und Optimierungen automatisiert umgesetzt. Energieeinsparungen von zehn bis 30 Prozent sowie eine höhere Anlagenverfügbarkeit gelten als realistisch. Digitale

Services versteht Siemens als zentralen Hebel, um Gebäude in nachhaltige und wirtschaftlich effiziente Assets zu transformieren.

Building X bündelt Energie-, Nachhaltigkeits- und Betriebsdaten in einem zentralen Dashboard. Betreiber identifizieren Ineffizienzen, senken den Energieverbrauch um bis zu 30 Prozent und reduzieren Instandhaltungskosten durch prädiktive Wartung typischerweise um 15 bis 30 Prozent. CO₂-Emissionen lassen sich um zehn bis 15 Prozent verringern. Diese Transparenz ist vollständig in ESG-Reporting- und Dekarbonisierungsstrategien integriert und steigert den Wert ganzer Immobilienportfolios.

Siemens adressiert zudem Herausforderungen vernetzter Gebäude wie Interoperabilität, Datenintegration und IT-Sicherheit. Building X setzt auf offene Standards, eine durchgängige Datenarchitektur und einen ganzheitlichen Cybersecurity-Ansatz auf Basis von Zero Trust, IEC 62443 und der Charter of Trust. Der Erfolg wird anhand klarer KPIs gemessen, darunter Energieverbrauch pro Fläche, Emissionen, Betriebskosten und Nutzerkomfort.

SAUTER: OPERATIVES RÜCKGRAT DES DIGITALEN GEBÄUDES

SAUTER hat digitale Services und Predictive Maintenance durch Fernwartung und kontinuierliche Zustandsdatenauswertung zur Praxisreife geführt. GA-Techniker analysieren den Betrieb online und greifen ein, bevor Störungen auftreten – ein wichtiger Hebel angesichts des Fachkräftemangels. Die Anlagenverfügbarkeit steigt, Lebenszyklen verlängern sich. Grundlage ist eine digitalisierte Gebäudeautomation, die weit über klassische Mess-, Steuer- und Regelaufgaben hinausgeht.

„Ziele sind mehr Komfort, höhere Energieeffizienz und messbare CO₂-Reduktion“, so Dr. Andreas Wetzel, technischer Leiter Gebäudeautomation bei SAUTER Deutschland. Automatische, bedarfsabhängige Funktionen für Heizung, Lüftung und Kühlung sowie intuitive Bedienkonzepte sind heute Standardanforderungen. Viele notwendige Daten seien bereits vorhanden, würden jedoch noch nicht systematisch genutzt.

Zentrale Plattform ist das SAUTER Vision Center. Es vereint alle GA-Komponenten, speichert Gebäudedaten zentral und →

Wie Building X funktioniert

Ein mehrschichtiger Ansatz –
So macht Siemens mit Building X die TGA digitaler

OFFENHEIT:

Automatisierung und Energieeffizienz optimal nutzen

DATEN:

Organisation und Konsolidierung

KONNEKTIVITÄT:

Hardware-Integration und Datenerfassung



Quelle: Siemens

1

SPIE

Vor allem gut dargestellte Daten ermöglichen es auch Verwaltern, Digitalisierung und TGA effizient zu verbinden

2

VISION

Daniel Depta will Digitale Zwillinge mit Echtzeitdaten verknüpfen



1



2

„DAS ZUSAMMENSPIEL KLAR STRUKTURIERTER DATENQUELLEN IST ENTSCHEIDEND.“

Daniel Depta, Vertriebsmanager im Geschäftsbereich Efficient Facilities bei SPIE

integriert Energiemonitoring nach GEG bzw. GMG. Dashboards, KPI-Ampeln und Analysewerkzeuge wie Carpet Plots oder Sankey-Diagramme machen Energie- und Betriebskennzahlen nutzbar. Ergänzende Analytik wie Betriebsmuster- oder Anomalieerkennung ermöglicht Einsparungen von rund 15 Prozent. Digitale Zwillinge mit prädiktiver thermischer Simulation zeigen in laufenden Projekten zusätzliche Einsparpotenziale von bis zu 30 Prozent. Offene API-Schnittstellen und Standards wie BACnet, ergänzt um MQTT für IoT-Anwendungen, sichern Interoperabilität und IT-Sicherheit.

STRABAG PFS: DATEN ALS INTEGRATIONSFAKTOR

STRABAG PFS nutzt Digitalisierung als strategischen Hebel, um Asset, Property und Facility Management zusammenzuführen. Laut Dirk Brandt, Geschäftsführer Key Accounts, verlieren klassische Silos an Bedeutung zugunsten durchgängiger, datenbasierter Prozesse. Die Digital Service Platform

schafft Echtzeit-Transparenz über Verbräuche, Anlagenzustände und Leistungen und stellt diese allen Beteiligten auf einer gemeinsamen Datenbasis zur Verfügung.

Automatisierte Zählerablesung, Energie-Benchmarking sowie KI-gestützte Prüfungen von Wartungs- und Betreiberpflichten wirken als Effizienztreiber. Auch in der Disposition erzielt KI messbare Produktivitätsgewinne. Hohe Datenqualität ist dabei zentral: KI-Tools identifizieren und ergänzen fehlende Gebäude- und Anlagendaten automatisiert. Für ESG- und Dekarbonisierungsstrategien übersetzt STRABAG PFS diese Fähigkeiten in konkrete KPIs und Energieoptimierungszusagen. Effizienzsteigerungen von bis zu 30 Prozent werden bereits heute realisiert.

SPIE: DATENGETRIEBENER OPERATING-ANSATZ

SPIE verfolgt im Gebäudebetrieb einen konsequent datengetriebenen Ansatz. IoT-Daten aus Gebäudeautomation und technischen →

Tipps für die Praxis: So heben Betreiber den Datenschutz erfolgreich

- *Datenquellen identifizieren und konsolidieren:
Welche Geräte liefern welche Informationen?*
- *Herstellerabhängigkeiten reduzieren:
Offene Schnittstellen und interoperable Systeme bevorzugen*
- *Standardisierte Datenmodelle einführen, z. B. nach BIM- und GA-Normen ein Cybersecurity-Konzept integrieren*
- *Pilotprojekte starten und skalierbare Use Cases definieren*
- *Datenkompetenzen im Team aufbauen – technisch wie organisatorisch*

*Wichtiger als Perfektion ist es, überhaupt anzufangen:
Jedes Gebäude generiert bereits heute Daten, die genutzt werden können.*

Was ein neues GEG für die TGA bedeuten könnte

Der Koalitionsausschuss von CDU/CSU und SPD hat mit der geplanten Fortschreibung des bisherigen Gebäudeenergiegesetzes (GEG) in ein neues Gebäudemodernisierungsgesetz einen grundlegenden Neuordnungsprozess angestoßen. Die möglichen Konsequenzen:

Ein konkreter Gesetzentwurf ist bis Ende Februar 2026 angekündigt. Ziel ist eine technologieoffenere, flexiblere und zugleich vereinfachte Regulierung, die Investitions- und Planungssicherheit im Gebäudesektor erhöhen soll.

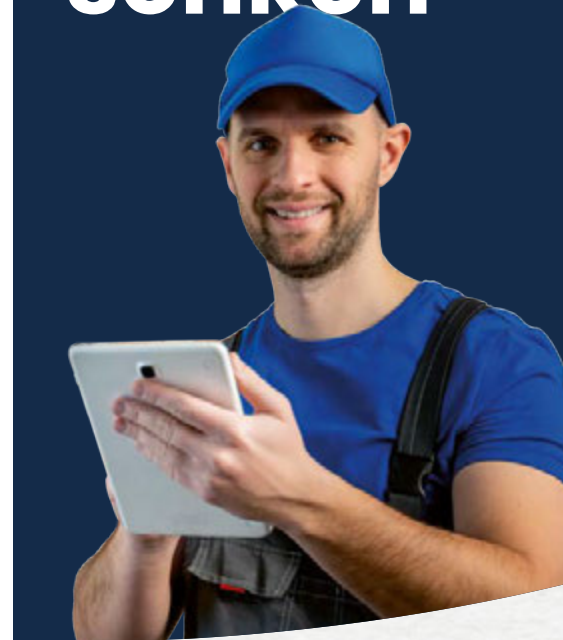
Für die Technische Gebäudeausrüstung (TGA) könnten sich daraus spürbare Konsequenzen ergeben. Die bislang stark fokussierte Vorgabe zur Heiztechnik – etwa die 65-Prozent-Regel für erneuerbare Energien bei neuen Anlagen – dürfte zugunsten eines systemischen Ansatzes relativiert werden.

Damit rücken integrierte TGA-Konzepte stärker in den Fokus: die Kombination aus effizienter Gebäudeautomation, optimierter Regelungstechnik, sektorenübergreifenden Energiesystemen sowie der intelligenten Einbindung erneuerbarer Energien. Planung und Auslegung könnten sich künftig weniger an einzelnen Technologien, sondern stärker an nachweisbaren Effizienz- und Emissionszielen orientieren.

Branchenverbände wie der ZVEI warnen zugleich, dass eine bloße Umbenennung ohne inhaltliche Kontinuität neue Unsicherheiten schaffen würde. Für TGA-Planer, Hersteller und Betreiber ist daher entscheidend, dass das neue Gesetz klare, rechtssichere Leitplanken setzt. Gelingt dies, bietet die Reform die Chance, die energetische Modernisierung des Bestands ganzheitlicher zu denken – mit höherem Stellenwert für digitale Gebäudeleitetchnik, Monitoring, Regelungsoptimierung und die intelligente Vernetzung aller gebäudetechnischen Systeme. (fu)

**Digitales Monitoring für
alle Heizungsanlagen:**

Effizienz steigern, Kosten senken



- Intelligentes Heizungsmonitoring für mehr als 20.000 Anlagen
- Herstellerunabhängig und mit optionaler Fernsteuerung
- Störungsfreie Heizungen, vereinfachte Verwaltungsprozesse
- CO₂-Emissionen und Energiekosten dauerhaft senken, Energieeffizienzklasse verbessern
- Smarte Technik kombiniert mit dem Praxiswissen unseres erfahrenen SHK-Meisterteams

Jetzt Demo buchen





1

„ZIELE SIND MEHR KOMFORT, HÖHERE ENERGIEEFFIZIENZ UND MESSBARE CO₂-REDUKTION.“

Dr. Andreas Wetzel, technischer Leiter Gebäude-
automation bei SAUTER Deutschland

2



3

Anlagen fließen in ein zentrales Monitoring. Daniel Depta, Senior Vertriebsmanager Efficient Facilities, beschreibt die Vision: digitale Zwillinge in technisch und wirtschaftlich sinnvoller Detailtiefe, verknüpft mit Echtzeitdaten und simulationsfähig für Energieverbräuche oder Wartungszyklen.

Der Mehrwert entsteht durch integrierte Datenplattformen, die BIM, CAFM, Energiemanagement, IoT-, Wetter- und Energiedaten zusammenführen. Auf dieser Basis ermöglicht SPIE Energieoptimierung, Perfor-

mance-Monitoring, Predictive Maintenance und ESG-Reporting mit klar definierten Einsparzielen. Hemmnisse sieht Depta weniger in der Technologie als in Datenqualität und Transparenz. KI werde künftig als intelligenter Assistent Techniker und Facility Manager unterstützen und nachhaltige Betriebsmodelle weiter stützen.

FAZIT

Gebäudetechnik 4.0 ist operative Realität und ein zentraler Wettbewerbsfaktor. Die systematische

1
PROBLEM:
Daten werden oft nicht systematisch genutzt, so Andreas Wetzel

2 3
SAUTER
Transparenz und Datenstruktur sind Voraussetzung für eine digitalisierte und effiziente TGA

Nutzung von Gerätedaten steigert Effizienz, Komfort und Nachhaltigkeit und sichert langfristig den Immobilienwert. Der entscheidende Hebel liegt im Zusammenspiel von Technik, Organisation und Datenkompetenz. Über das einzelne Gebäude hinaus entstehen intelligente Quartiere, in denen Energieflüsse, Speicher und Mobilität integriert gesteuert werden. Gerätedaten werden damit zur strategischen Ressource – Grundlage neuer Geschäftsmodelle und Motor des datengetriebenen Gebäudebetriebs. ↗

DATEN BÜNDELN, USE CASES SCHAFFEN

INTERVIEW
FRANK
SCHRÖDER

Digitale Vernetzung ermöglicht den wirtschaftlichen und nachhaltigen **GEBÄUDEBETRIEB 4.0**. Doch darüber hinaus müssen Plattformen Livedaten in TGA und Facility Management integrieren.

Herr Schröder, welche Rolle soll der neue Arbeitskreis „Gebäudebetrieb 4.0“ im gefma-Ökosystem einnehmen?

Der Arbeitskreis soll als strategischer Impulsgeber und Orientierungsrahmen innerhalb von gefma wirken. Ziel ist es, praxisnahe Konzepte für einen energieeffizienten, digital vernetzten und nachhaltigen Gebäudebetrieb zu entwickeln und als Leitlinien bereitzustellen. Er bildet eine Brücke zwischen regulatorischen Anforderungen wie GEG und ESG und operativer Umsetzung im Facility Management.

Wo liegt das zentrale Problem?

In der Fragmentierung der Gebäudetechnik. Gewerke wie Heizung, Lüftung, Elektro, Trinkwasserhygiene und Gebäudeautomation arbeiten häufig in isolierten Systemen, Brüche bestehen zwischen Planung, Bau und Betrieb. Der Arbeitskreis setzt daher auf Integration von TGA, Gebäudeautomation und Facility Management über den gesamten Lebenszyklus.

Viele Gebäude erzeugen heute große Mengen an Betriebsdaten. Wie gut nutzen Betreiber diese?

Die Datenerfassung ist in vielen Gebäuden bereits Realität, die systematische Nutzung nicht. Viele Organisationen befinden sich noch in Pilotphasen. Besonders großes Potenzial liegt in der lebenszyklusübergreifenden Nutzung von Daten, etwa für Predictive Maintenance, Energiemanagement und ESG-Reporting.

Welche technischen Voraussetzungen sind nötig, damit datenbasierte Entscheidungen im Alltag ankommen?

Eine verlässliche, interoperable Sensorik sowie eine zentrale Datenplattform – etwa ein CAFM- oder IoT-System –, in der Informationen konsolidiert, analysiert und nutzbar gemacht werden. KI-gestützte Auswertungen helfen Muster zu erkennen und Handlungsempfehlungen abzuleiten. Ebenso wichtig ist ein solides IT- und OT-Sicherheitskonzept.

Wie verändern IoT-Plattformen, digitale Zwillinge und KI das Gebäudemanagement konkret?

Diese Technologien ermöglichen den Übergang zu

TEXT
Frank Urbansky

prädiktiven Betriebsstrategien. Energieeinsparungen von 20 bis 30 Prozent und deutlich reduzierte Wartungskosten sind realistisch.

Welche Rolle spielen Live-Daten und Predictive Maintenance bei der Senkung von Betriebskosten?

Live-Daten schaffen Transparenz über den Zustand und die Effizienz von Anlagen und machen Fehlfunktionen frühzeitig sichtbar. Predictive Maintenance nutzt diese Daten, um Wartung zustandsbasiert und vorausschauend zu planen. Das reduziert ungeplante Ausfälle und verlängert die Lebensdauer von Anlagen – der Betrieb wird stabiler und wirtschaftlicher.

Welche Trends werden Gebäudetechnik und Facility Management in den nächsten fünf Jahren prägen?

Künstliche Intelligenz, Automatisierung und Energiemonitoring werden zum Standard. Gebäude entwickeln sich zu aktiven Bestandteilen vernetzter Energiesysteme und benötigen zentrale Datenplattformen als „Betriebssystem der Immobilie“. Parallel gewinnt die kreislaufgerechte Gebäudetechnik an Bedeutung.

Ihr Rat an die Praxis?

Mit Transparenz beginnen, Datenquellen zusammenführen und wenige, klare Use Cases priorisieren. Früh erzielte Erfolge schaffen Akzeptanz – Standardisierung und Automatisierung folgen danach. ↗

FRANK
SCHRÖDER
ist Co-Leiter des
gefma-Arbeits-
kreises „Gebäu-
debetrieb 4.0“
und Director of
Efficient Techno-
logies, Corporate
Facility, Phoenix
Contact



**"BESONDERS
GROSSES POTEN-
ZIAL LIEGT IN DER
LEBENSZYKLUS-
ÜBERGREIFENDEN
NUTZUNG VON
DATEN."**



ENERGIE
MANAGEN
*heißt auch
die Daten der
Energieströme
kanalisieren*

KI KRIEGT'S GEREGELT

Die Implementierung von Künstlicher Intelligenz hebt das ENERGIEMANAGEMENT in Gebäuden auf eine neue Effizienzebene.

Von Künstlicher Intelligenz und Energie ist heute auffallend häufig in einem Atemzug zu hören. Die Rede ist dabei meistens von dem extrem hohen Energiebedarf, den die mit umfangreichen KI-Anwendungen beschäftigten Rechenzentren erfordern. KI-Tools als gewaltige Energiefresser – dies ist die eine Seite der Medaille.

Gleichzeitig wird aber KI auch dazu eingesetzt, durch intelligente Steuerung und Regelung Energieeffizienz zu steigern und den Energieverbrauch auf den verschiedensten Gebieten spürbar zu senken. Das gilt etwa in der produzierenden Industrie, wo KI-Lösungen Energieeinsparungen durch Prozessverschlan-
kung, vorausschauende Wartung oder optimierte Arbeitsplatzorganisation erzielen. Und auch beim Betrieb von Gebäuden, ein besonders energieintensiver Bereich mit hohen Ineffizienzen, kann KI über ein intelligentes Energiemanagement erheblich und nachhaltig zur Senkung des laufenden Energiebedarfs beitragen.

Auf all diesen Einsatzfeldern stellt KI eine erweiterte Stufe der Automatisierung dar, die vor allem durch ihre Fähigkeit, im Einsatz „dazuzulernen“, eine neue technologische Ebene definiert. Charakteristisch für derartige Lösungen ist es, extrem hohe Datenvolumen in kürzester Zeit zu analysieren und anschließend unter vorgegebenen Gesichtspunkten aufzubereiten – etwa als zeitliche Verläufe von technischen und physikalischen Parametern wie Verbrauchs-, Wetter- oder Marktumfelddaten. Schwellenwerte wie das Überschreiten von Wartungsfristen oder Belastungsgrenzen sowie die unterschiedlichsten Kenngrößen von Wirtschaftlichkeitsüberlegungen lassen sich als automatisierte Reportinggrundlage und Entscheidungshilfe nutzen. Voraussetzung ist allerdings eine saubere Datenbasis – die durchgehende Digitalisierung der beteiligten Prozesslandschaft und als deren Fundament eine moderne Sensorik. Es versteht sich daher von selbst, dass Altbauten hier einen Nachrüstungsbedarf haben und bei Neubauten von

Anfang an in entsprechende Technologie investiert werden muss.

Neben „Next-Level-Gebäudeautomation“ können KI-gestützte Energiemanagementlösungen vor allem bei Betriebs- und Wartungsprozessen sowie für Verbrauchsoptimierung und -prognosen von großem Nutzen sein – und nicht zuletzt spielen sie eine gewichtige Rolle bei der Umsetzung der Vorgaben der Energiewende. Verbrauchsminimierung ist der natürlichste Weg zum Klimaschutz.

WAS GEHT?

In diesem Zusammenhang leuchtet unmittelbar ein, dass KI bei der Optimierung des großen Energieverbrauchs-faktors Klimatisierung einschließlich Heizung und Lüftung ein weites Anwendungsspektrum findet. Temperatur, Luftfeuchtigkeit und Luftqualität lassen sich durch intelligente Steuerung und Regelung für jeden Raum und jedes Gebäude individuell abstimmen. Moderne Sensorik und der Einsatz lernfähiger Systeme erlauben es, auf der Basis historischer Messdaten (beispielsweise zu Nutzungsgewohnheiten), des Bauzustands sowie aktueller Werte für Außentemperatur oder Lichteinstrahlung energetisch optimale Leitwerte zu definieren, die wiederum in sich selbst aktualisierende Modelle einfließen und zu Prognosezwecken herangezogen werden können. Anhand dieser Informationen lassen sich adaptive Regelungsstrategien umsetzen, die den Energieeinsatz minimieren. Die hierfür erforderliche Sensorenvielfalt in Kombination mit maschinellem Lernen unterstützt auch das Last- und Gerätemanagement durch vorausschauende Analyse auf der Grundlage von Daten zu Verbräuchen, Verschleiß oder Betriebszuständen. Algorithmen erkennen Muster, identifizieren ineffiziente Verbraucher oder Lastspitzen und schlagen Optimierungen (beispielsweise die Verschiebung von Geräteeinsätzen in den Nachtbetrieb) vor. Energieverluste und Ausfallzeiten lassen sich dadurch →

TEXT
Dr. Hans-Dieter
Radecke

„KI-GESTÜTZTE ENERGIE-MANAGEMENTSYSTEME MACHEN MENSCHEN ENTSCHEIDUNGS-STÄRKER, SCHNELLER UND PRÄZISER.“

Dr.-Ing. Johannes Fütterer, CEO aedifion

minimieren. Verstärkt wird dieser Effekt weiter durch KI-gestützte Analyse des Nutzerverhaltens, die Anregungen für eine Anpassung der Gerätenutzung oder der Heizgewohnheiten ermöglicht. „Lernfähigkeit“ KI-gestützte Monitoring-Dashboards sorgen für Transparenz bezüglich der vielfältigen Energieflüsse im Gebäude und erlauben es den Betreibern, Eigentümern und Facility Managern, sich im Dschungel gesetzlicher Vorschriften oder Förderkriterien erfolgreich zu bewegen.

Die Planung effizienter energetischer Sanierungen und der Integration von erneuerbaren Energieträgern ist ein weiteres Anwendungsfeld für KI-Lösungen im Energiemanagement von Gebäuden.

Im Ergebnis sind die Vorteile KI-gestützter Energiemanagementsysteme eindeutig: Sie steigern die Energieeffizienz, reduzieren die laufenden Kosten, erhöhen Qualität und Zuverlässigkeit der Services und erleichtern die Erfüllung der Vorgaben zu Nachhaltigkeit und Klimaschutz. Im Gegensatz zu den klassischen Energiemanagementsystemen übernehmen KI-Lösungen eine aktive, adaptive Steuerungsfunktion; sie lernen selbsttätig, analysieren Netzlasten und Verbrauchsphasen und optimieren Prozesse wie Heizen, Kühlen und Laden.

WAS BRINGT'S?

Auf dem Markt finden sich zahlreiche Energiemanagementlösungen, wobei zunehmend KI-Elemente integriert sind. Zu den Anbietern gehören Konzerne wie Bosch oder Siemens, aber auch spezialisierte Unternehmen wie Phoenix Contact, Planon oder Schneider Electric.

Als Beispiel kann die Lösung von Building-Minds dienen, die zum Ziel hat, Energieverbräuche portfolioweit transparent zu machen, Einsparpotenziale zu berechnen und Investitionsentscheidungen datenbasiert zu unterstützen. Sie integriert automatisierte Datenerfassung, Analytik und KI-basierte Sanierungsempfehlungen, um Kosten, Emissionen und regulatorische Risiken zu senken. Kern der Lösung ist eine zentralisierte Datenplattform („Single Source of Truth“), auf der Energie-, Emissions- und Gebäudedaten konsistent für unterschiedliche Anforderungen bereitgestellt werden. Die wichtigsten Funktionsmerkmale sind ein fortschrittliches Energie-Monitoring durch automatisierte Datenerfassung von

Energieverbräuchen über Smart Meter, Versorgeranbindungen und Rechnungen, inklusive Schätzung von Datenlücken und Plausibilitätsprüfungen zur Sicherung der Datenqualität; die Erstellung KI-gestützter Prognosen des zukünftigen Energieverbrauchs auf Gebäude- oder Portfolioebene, um Lastverläufe und Einsparpotenziale besser planen zu können; und das Erarbeiten von auf maschinellem Lernen beruhenden Sanierungs- und Modernisierungs-Empfehlungen, die Investitionsbedarf, Energieeinsparungen (bei Strom und Heizung) und potenzielle CO₂-Reduktion für verschiedene Maßnahmenpakete abschätzen. KI-Technologie untersucht dabei z. B. Effekte von Effizienzmaßnahmen auf Betriebskosten, Nettobetriebsergebnis und CO₂-Kosten und bewertet Risikoaspekte, um den Werterhalt der Immobilien oder die Auswirkungen von Nachhaltigkeits- und Klimaschutzstrategien auf Investitionen zu ermitteln. Darüber hinaus erleichtert die KI-gestützte Technologie das ESG-Reporting nach Standards wie GRESB, SFDR und ISSB durch standardisierte Datenmodelle und Auswertungen zu Energieverbrauch und Emissionen.

Wie sieht der konkrete Nutzen KI-gestützter Gebäude- und Energiemanagementsysteme aus? Ein Praxisbeispiel zum Einsatz einer entsprechenden Lösung von aedifion soll dies verdeutlichen. Dabei handelt es sich um ein gemeinsames Projekt von aedifion mit BNP Paribas Real Estate Investment Management im I/D Cologne A2 in Köln. Das 2021 fertiggestellte Büro- und Geschäftshaus verfügt über 13.312 Quadratmeter Mietfläche und eine komplexe Gebäudetechnik mit Raumluft-technischen Anlagen, Betonkernaktivierung, Kältemaschinen und Fernwärme. Trotz moderner Bauweise konnte durch den Einsatz der KI-basierten Cloud-Software der laufende Betrieb deutlich optimiert werden: Über 32.000 Datenpunkte werden kontinuierlich ausgewertet, um Heizungs-, Kühl- und Lüftungsanlagen vorausschauend und bedarfsgerecht zu steuern. Dabei ließ sich nach Angaben von aedifion eine Gesamtenergieeinsparung von 19,43 Prozent erzielen, die Kosten konnten um 14,2 Prozent gesenkt und der CO₂-Ausstoß um 117,3 Tonnen pro Jahr reduziert werden. Gleichzeitig erfüllt das Gebäude die gesetzlichen Vorgaben nach § 17a Gebäudeenergiegesetz (GEG).

Die angegebenen Werte sind selbstverständlich nicht beliebig zu verallgemeinern. Zu sehr hängt das Ergebnis von der jeweils gegebenen Ausgangssituation ab (Bausubstanz, Geräteausrüstung, Nutzungsweise, Raumgröße usw.). Insbesondere für den Büroimmobilienbereich liegen viele Daten zum realisierten Einsparpotenzial vor. Fragt man Experten, die sich in diesem Segment auskennen, hört man übereinstimmend, dass das Einsparvolumen im Schnitt zwischen zehn und 20 Prozent beträgt; wenn es sich um besonders „smarte“ Objekte handelt, auch teils erheblich mehr. Für Wohnimmobilien lassen sich durchaus ähnliche Werte finden, allerdings ist die Streuung hier viel größer.

Wo Licht ist, gibt es immer auch Schatten. Dieser Schatten besteht weniger in Begrenzung des Potenzials als im finanziellen Aufwand. KI stellt den

Vermietern keinen Goldesel zur Verfügung, wie Jonas Hahn, Professor für Immobilienmanagement an der Frankfurt University of Applied Sciences, hervorhebt: „Energiemanagement gibt es nicht für lau, auch nicht auf Basis Künstlicher Intelligenz. Zwar können Energiekosten gespart werden, aber dieser Vorteil geht häufig zugunsten der Mieterschaft, nicht zugunsten der investierenden Vermieter. Die Energiemanagementsysteme müssen implementiert und gewartet werden, es entsteht einmaliger und auch laufender Aufwand, der bezahlt werden will. Während in Gewerberaummietverträgen in einem Nachtrag dazu verhandelt werden kann oder spätestens bei der nächsten Neuvermietung das System zum Standard gemacht und umgelegt werden kann, sind bei Wohnraum einige Hürden mehr zu nehmen. So oder so: Ohne Zustimmung und (Zahlungs-)Bereitschaft der Mieterschaft wird es nicht gehen.“

WO IST DER HAKEN?

In der Tat: Die Implementierung KI-gestützter Energiemanagementsysteme geht mit Investitionen für Hardware (Sensorik etc.), Software, Schulung und Integration in bestehende Infrastrukturen einher – wobei die Nutzung von Cloud-Lösungen die Rechnung günstiger gestalten kann. Gerade bei Bestandsgebäuden können Nachrüstungen und Schnittstellenanpassungen erheblich Geld kosten. Zudem können – insbesondere bei „Black-Box-Lösungen“ – Abhängigkeiten von Technologieanbietern entstehen, wenn proprietäre Schnittstellen oder Datenformate einen Systemwechsel erschweren. Sorgfalt bei der Auswahl des Anbieters und der Vertragsgestaltung ist also angebracht. Auf technischer Ebene besteht das allgemeine Risiko, dass hochautomatisierte vernetzte Systeme bei Fehlfunktionen oder Cyberangriffen großflächige Störungen verursachen, weil viele Entscheidungen zentral bzw. durch wenige Modelle gesteuert werden. Die Verarbeitung feingranularer Verbrauchsdaten wirft darüber hinaus Datenschutz- und Überwachungsfragen auf, die vor jeder Implementierung geprüft werden sollten. Ein verantwortungsvolles Energiemanagement mit KI erfordert somit klare technische und institutionelle Rahmenbedingungen, die Transparenz, Sicherheit und Nachhaltigkeit im Auge behalten.

Und noch eine Frage stellt sich: Welche Auswirkungen haben KI-Lösungen auf die beruflichen Tätigkeitsfelder der beteiligten Personen? Klassische Aufgaben des Energiemanagements – manuelle Auswertung von Zählerständen, statische Berichte, einfache Lastganganalysen – werden zunehmend automatisiert und in Dashboards überführt, die Empfehlungen in Echtzeit liefern. Dadurch verlagert sich die Rolle von Energiemanagerinnen und -managern weg von der reinen Datensammlung hin zur Bewertung und Umsetzung von Handlungsempfehlungen. Gleichzeitig entstehen neue (höher qualifizierte) Berufsbilder an der Schnittstelle von Energie-, Daten- und Softwarekompetenz, etwa Spezialisten für Energiedaten, KI-Systemingenieurinnen und -ingenieure oder Fachkräfte für Cybersecurity. Bestehende Berufe werden nicht einfach ersetzt, sondern in ihrer

Anforderungstiefe verändert: Gebäudetechniker oder Beschaffungsverantwortliche müssen verstärkt digitale Tools verstehen, Kennzahlen interpretieren und mit automatisierten Regelstrategien interagieren. Qualifizierung und Weiterbildung sind daher zentrale Voraussetzungen, damit Beschäftigte die Systeme kritisch nutzen statt lediglich überwachen.

Carolin Dose, Managing Director of Asset Management, HIH Real Estate, sieht daher generell keine Tendenz zu gravierenden Arbeitsplatzverlusten, sondern eher eine Kompetenzverschiebung: „KI-Systeme können im Asset Management vor allem repetitive Aufgaben wie die Auswertung von Gebäude- und Wartungsdaten, das strukturierte Dokumentenmanagement sowie den automatisierten Datenabgleich übernehmen. Dadurch werden weniger ganze Berufsbilder überflüssig, sondern vor allem manuelle Sachbearbeitung und reine Datenerfassung reduziert. Die Rolle des Asset Managers verschiebt sich hin zu Analyse, Steuerung und strategischer Entscheidungsfindung.“

Auch Dr.-Ing. Johannes Fütterer, CEO von aedion, betont diesen entscheidenden Aspekt: „In einem zunehmend dynamischen, datengetriebenen Marktumfeld wird der Reifegrad im Umgang mit KI so zu einem strategischen Differenzierungsmerkmal. Denn KI wird sich weiterentwickeln – von einer unterstützenden Technologie hin zu einem steuernden Element, das konkrete Handlungsvorschläge liefert und Entscheidungsprozesse vorbereitet.“

KI macht also nicht arbeitslos, erzwingt aber eine Verschiebung und Ausweitung des persönlichen Kompetenzspektrums. ↗

EXPERTENKOMMENTAR

Robert Betz

KI-gestützte Energiemanagementsysteme machen schonungslos sichtbar, was in vielen Gebäuden jahrzehntelang kaschiert wurde: Wir betreiben hochkomplexe Immobilien oftmals mit Methoden aus dem letzten Jahrhundert. KI übernimmt heute Aufgaben wie die prädiktive Steuerung von Heiz-, Kühl- und Lüftungsanlagen, das automatisierte Lastmanagement in Kombination mit PV, Speichern und E-Mobilität sowie die kontinuierliche Optimierung auf Basis von Nutzungs-, Wetter- und Preissignalen. Damit wird ein Großteil der klassischen manuellen Energieanalyse und Regelparametrierung faktisch obsolet. Das ist unbequem – vor allem für Organisationen, die glauben, Digitalisierung lasse sich ohne Veränderung von Rollen und Verantwortlichkeiten einführen. Der größte Mehrwert entsteht nicht durch einzelne Prozentpunkte Energieeinsparung, sondern dadurch, dass KI den Gebäudebetrieb vom reaktiven Störungsmanagement in einen vorausschauenden, wirtschaftlich optimierten Modus überführt. Wer diese Systeme heute nur als „smarte Gebäudeleittechnik“ verkauft oder einkauft, unterschätzt ihre Sprengkraft – technologisch wie organisatorisch.



ROBERT BETZ
Partner
EMA Head
of Digital Real
Estate KPMG

ES DROHT DIE ENTFREMdung VON DIGITALEN TOOLS

PROPTECHS UND INSURTECHS versprechen revolutionäre Lösungen für die Immobilienverwaltung – von automatisierten Prozessen bis hin zu digitalem Schadenmanagement. Doch zwischen den Hochglanz-Demos und der Realität der Verwalter klafft häufig eine große Lücke.

TEXT
Shari Heep

PropTechs und InsurTechs versprechen Immobilienverwaltern eine neue Welt: automatisierte Prozesse, digitales Versicherungsmanagement, weniger Papierkram. Von cloudbasierten Kommunikationsplattformen über spezialisierte Schadenmanagement-Tools bis hin zu digitalen Versicherungsmaklern – die Bandbreite ist beeindruckend. Doch zwischen Hochglanz-Demo und Verwaltungsalltag klafft oftmals eine Lücke.

Die Frage ist nicht, ob diese Technologien Potenzial haben, die Frage ist, ob sie auf eine Branche treffen, die strukturell bereit ist, dieses Potenzial zu heben. Wer heute in neue Tools investiert, ohne die eigene Systemlandschaft zu verstehen, digitalisiert das Chaos.

EIN GEWACHSENER FLICKENTEPPICH

Wer verstehen will, warum die Digitalisierung in der Immobilienverwaltung so schleppend vorankommt, muss einen Blick

hinter die Kulissen werfen. Viele Verwaltungen arbeiten mit Software, deren Architektur aus den 1990er oder frühen 2000er Jahren stammt. On-Premise-Installationen auf lokalen Servern, proprietäre Datenbanken, Oberflächen, die an Windows 98 erinnern. Diese Systeme wurden für eine Welt entwickelt, in der Digitalisierung bedeutete, Buchungen nicht mehr von Hand in Kontoblätter zu übertragen. Sie funktionieren, aber sie sind nicht für eine vernetzte Welt gebaut.

Hinzu kommt ein massives Schnittstellenproblem. Der Branche fehlt ein einheitlicher Datenstandard. Jeder Software-Anbieter kocht sein eigenes Süppchen, Export- und Importformate sind proprietär. Wer ein neues Tool anbinden will, landet schnell bei Individualprogrammierung mit entsprechenden Kosten und Abhängigkeiten.

Die Kostenfalle schnappt dabei zweimal zu: erstens durch hohe Lizenz- und Wartunggebühren für Altsysteme, zweitens

durch den Integrationsaufwand bei jedem neuen Tool. Was bleibt, sind manuelle Workarounds: Daten werden exportiert, in Excel bearbeitet, wieder importiert. Zeit, die für die eigentliche Verwaltungsarbeit fehlt.

PROP- UND INSURTECHS: ZIELGRUPPE VERWALTER

PropTechs und InsurTechs entwickeln ihre Produkte für einen Markt, den sie oftmals nur oberflächlich kennen. Die Immobilienverwaltung klingt nach großen Volumina und stetigen Cashflows.

Die Realität sieht anders aus. Die durchschnittliche Verwaltervergütung liegt bei etwa 25 Euro netto pro Einheit und Monat. Davon müssen Personal, Büro, Software, Versicherungen und der Unternehmerlohn bestritten werden. Was für Investitionen übrig bleibt, ist überschaubar.

Zudem ist die Branche traditionell konservativ und das nicht ohne Grund: Immobilienverwaltung ist ein Geschäft, →

SHARI
HEEP
ist Juristin und
Gründerin von
SCALARA, einer
360-Grad-Software für die
Immobilienverwaltung. Durch
ihre praktische
Erfahrung in der
familiären Hausverwaltung kennt
sie die Herausforderungen der
Branche aus der
Praxis.

**ZU VIEL
VERÄSTELUNG**

*Neue Tools
docken an alte
Systeme an, aber
die Verbindung
ist meist nur ein
dünner Faden.
Jedes Tool bringt
seine eigene
Datenbank mit.
Was als Transfor-
mation gedacht
war, wird zum
digitalen Flicken-
teppich*

das auf Vertrauen, Kontinuität und Rechtssicherheit basiert. Eine weitere Hürde ist der Fachkräftemangel. Wer kaum Personal findet, hat wenig Kapazität für Veränderungsprojekte. Rund 80 Prozent der Hausverwaltungen in Deutschland betreuen weniger als 3.000 Einheiten, viele sind inhabergeführte Betriebe mit unter zehn Mitarbeitenden.

Wichtig ist zudem, dass sich die klassische WEG- und Mietverwaltung bis maximal 10.000 Einheiten fundamental vom institutionellen Asset Management unterscheidet. Während dort datenbasiert mit professionellem Reporting und Benchmarking gearbeitet wird, kämpfen kleinere Verwaltungen mit den oben genannten Problemen. Technologielösungen, die für Portfoliomanager mit hunderten Millionen unter Verwaltung konzipiert wurden, verfehlen die Bedürfnisse inhabergeführter Hausverwaltungen.

INSURTECHS: AKTEURE UND ANGEBOTE IM ÜBERBLICK

Gerade der Versicherungsbereich verdient einen genaueren Blick. Hier treffen hohe Prozesskomplexität, viele einzubindende Stakeholder mit unterschiedlichen Bedürfnissen, regelmäßige Schadenfälle und chronische Informationsasymmetrien aufeinander. Gebäudeversicherung, Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht, Rechtsschutz – für jede Gemeinschaft jonglieren Verwalter mit mehreren Policen, Deckungssummen und Ansprechpartnern. Seit einigen Jahren kann die Entwicklung von InsurTechs beobachtet werden, wobei längst nicht jedes InsurTech auch für die Immobilienverwal-

tung relevant ist. Insbesondere vier Kategorien verdienen Aufmerksamkeit:

1. Digitale Makler und Versicherungsplattformen: Neben etablierten und auf die Immobilienwirtschaft spezialisierten Versicherungsmaklern wie z. B. Attikon oder Pantenius streben auch neue Anbieter wie Thinksurance oder Clark auf den Markt. Diese kombinieren klassische Maklerleistung mit digitalen Verwaltungs- und Schadenprozessen. Allerdings gehören Verwaltungsprozesse nicht zur Kern-DNA. Sie denken von der Versicherung her, nicht vom Verwalteralltag und adressieren häufig B2C.

2. Schadenmanagement- und Automatisierungsplattformen: Anbieter wie PropertyExpert oder oqio setzen nicht beim Vertragsabschluss an, sondern beim laufenden Schadenprozess. KI-gestützte Schadenbearbeitung, automatisierte Kommunikation und Prozesssteuerung werden speziell für die Immobilienwirtschaft angeboten. Die Integration in Immobilien-Verwaltersysteme bleibt leider oft ein Stückwerk und kann nicht immer über Schnittstellen in die Software des Tagesgeschäfts integriert werden.

3. Risk- und Compliance-orientierte Lösungen: Derartige Lösungen adressieren Risikotransparenz und Monitoring, vor allem für große Portfolios und institutionelle Bestandhalter. Für die klassische WEG- oder Mietverwaltung sind solche Systeme meist überdimensioniert. Sie sind konzipiert für Fondsmanager und institutionelle Investoren, nicht für den Verwalter mit 2.000 Einheiten.

4. Embedded-Insurance-Ansätze: Hier schwimmen PropTech und

InsurTech. Anbieter bieten Versicherungsprodukte als API, die sich in Verwaltungssoftware einbetten lassen. Das Modell klingt elegant, birgt aber Risiken: Der Verwalter wird womöglich zum Versicherungsvermittler durch die Hintertür mit den regulatorischen Konsequenzen.

DIE BESONDERE KOMPLEXITÄT DER IMMOBILIENVERWALTUNG

Die Versprechen klingen verlockend: schnellere Schadenabwicklung, bessere Tarifvergleiche, weniger Papierkram. Doch bei genauer Betrachtung zeigen sich strukturelle Grenzen.

Die digitale Erfassung von Schadenmeldungen spart Zeit. Plattformen, die Fotos, Dokumente und Statusmeldungen an einem Ort bündeln, reduzieren E-Mail-Chaos und Telefonschleifen. Vergleichstools können bei der Tarifauswahl unterstützen, wenn die Deckungskonzepte tatsächlich vergleichbar sind.

Allerdings bleibt die Integration in bestehende Verwaltungssysteme das Nadelöhr. Wenn der Schadenstatus zwar digital erfasst ist, aber manuell ins ERP-System übertragen werden muss, verschiebt sich der Medienbruch nur. Bidirektionale Schnittstellen sind noch die Ausnahme.

Zudem unterschätzen gerade frisch auf den Markt strebende Player oftmals die spezifischen Anforderungen und Probleme in der Immobilienverwaltung.

Gerade in der Wohnungseigentumsverwaltung bringen Prozess-Know-how, die Rolle des Verwalters und die unterschiedlichen Stakeholder eine besondere Komplexität mit, mit der sich die meisten Lösungsansätze schwertun. Der Verwalter agiert nicht als Eigentümer, sondern als Treuhänder einer Gemeinschaft. Er muss Eigentümer informieren, den Verwaltungsbeirat einbinden, Beschlüsse herbeiführen und das alles rechtssicher dokumentieren.

Die Anforderungen unterscheiden sich zudem je nach Versicherungsart erheblich. Ein Tool, das nur den Prozess eines Versicherungsschadens innerhalb der Wohngebäudeversicherung abbildet, ist nicht umfassend.

25

Die durchschnittliche Verwaltervergütung liegt bei etwa 25 Euro netto pro Einheit und Monat. Davon müssen Personal, Büro, Software, Versicherungen und der Unternehmerlohn bestritten werden. Was für Investitionen übrig bleibt, ist überschaubar.

**WER HEUTE IN NEUE TOOLS
INVESTIERT, OHNE DIE EIGENE
SYSTEMLANDSCHAFT ZU VERSTEHEN,
DIGITALISIERT DAS CHAOS.**

EIN DIGITALES FRONTEND AUF EINEM ANALOGEN BACKEND OHNE UMFASSENDE ABBILDUNG DER PROZESSE IST KEINE TRANSFORMATION. ES IST KOSMETIK.

Die Branche braucht spezifische Lösungen unter Einbindung aller Beteiligten – Eigentümer, Versicherer, Handwerker, Sachverständige, die die praktischen Probleme kennen und adressieren. Die meisten Tools digitalisieren Versicherung, nicht die Verwaltung und bleiben so eine Inselösung, die die Komplexität und Besonderheit der Immobilienverwaltung verkennt.

FAZIT: WARUM „AUFHÜBSCHEN“ NUR STÜCKWERK BLEIBT

Ein neues Tool hier, eine App dort, ein Portal für die Eigentümerkommunikation. Eine schrittweise Modernisierung klingt erstmal vernünftig. In der Praxis führt dieser Ansatz allerdings selten zum Ziel. Neue Tools docken an alte Systeme an, aber die Verbindung ist meist nur ein dünner

Faden. Daten werden exportiert, transformiert, importiert und bei jedem Schritt gehen Informationen verloren. Jedes Tool bringt seine eigene Datenbank mit. Stammdaten existieren in drei, vier, fünf Systemen parallel und weichen nach wenigen Monaten voneinander ab. Was als Digitalisierung gedacht war, wird zur Pflege redundanter Datenbestände.

Wer in diesem Markt erfolgreich sein will, muss Verwaltungsprozesse verstehen, nicht nur Software-Features entwickeln. Einfache Implementierung, transparente, bezahlbare Preismodelle, schneller Nutzen ohne monatelange Einführungsprojekte: Das sind die Kriterien, die für Immobilienverwaltung zählen. Die unbequeme Wahrheit lautet: ein digitales Frontend auf einem analogen Backend ohne umfassende Abbildung der Prozesse ist keine Transformation. Es ist Kosmetik. ↗

80

Rund 80 Prozent der Hausverwaltungen in Deutschland betreuen weniger als 3.000 Einheiten, viele sind inhabergeführte Betriebe mit unter zehn Mitarbeitenden.

Back in Heaven 27?

KOMPETENZ PACKT AN. JETZT.

Wir warten nicht auf morgen. Schließlich ist Stabilität bei uns kein Zukunftsversprechen, sondern der Schlüssel für langfristige Erfolge. Seit über 30 Jahren.

instone-group.de



NIEMAND MACHT BIM, WEIL ES GUT AUSSIEHT

BUILDING INFORMATION MODELING, kurz BIM, ist da. Und irgendwie auch nicht. Es wird darüber geredet, mitunter auch mal probiert. Aber in der Fläche scheint die Managementmethode für Bautätigkeiten rund um Gebäude auch nach Jahren der Diskussion über ihre Vorteile nicht angekommen zu sein. Hersteller von Software und einige Berater versuchen indes, im leichten Anstieg des Interesses schon einen Erfolg zu sehen.



1

Wer sich in Sachen BIM und Gebäudelebenszyklus über den Stand der Dinge informieren möchte, hatte hierzu Ende November des vergangenen Jahres auf der BIM World Munich 2025 Gelegenheit. Mit 203 Ausstellern aus den Bereichen BIM, CAD, CAFM, Bestandsdatenerfassung, Aufmaß, Beratung und Fortbildung, der BIM-Town als Ansammlung von Start-ups und vorsichtigen Messe-Testern, dem BIM-Kongress und der CAFM-World als Unterausstellung mit eigenem Kongress-Slot hätte die Messe eigentlich einiges zu bieten. Wäre da nicht der Konjunktiv.

CAFM-WORLD INS OFF GERÜCKT

Denn zum einen ähnelten diverse Vorträge eher einer Werbeverkaufsveranstaltung von der Bühne herab. Zum anderen stellte sich das Messemanagement durch die Konzentration der Konferenzräume ihrer groß angekündigten Unterausstellung CAFM-World ein Bein, indem sämtliche Vortrags-Locations auf der rechten Seite des ersten Obergeschosses angesiedelt

TEXT

Thomas Semmler

waren. Damit entfiel der bisher übliche Querverkehr zwischen linker und rechter Seite des oberen Foyers, weshalb der Bereich für CAFM, der genau dort angesiedelt war, häufig erschreckend leer blieb. Und leider war die diesjährige Messe auch inhaltlich nicht gerade spektakulär.

Der Markt in Gestalt der Hersteller setzt zurzeit den Fokus vor allem auf zwei Aspekte: die Integration von Künstlicher Intelligenz in ihre Anwendungen und die Erweiterung der Kundenbasis. Viele Hersteller setzen KI vor allem klassisch für Algorithmen ein. Manche unterstützen damit auch eine automatisierte Kollisionsprüfung. Einen komplett neuen Ansatz zeigte nur Autodesk. Die Amerikaner erweitern ihre Planungssoftware Forma um die Möglichkeit, nach Eingabe zentraler Parameter wie Geländefläche und Anforderungen an ein Gebäude, beispielsweise dessen Stockwerke und die Bauweise, durch KI gestützt wie von Zauberhand verschiedene Entwürfe zu bekommen. Dieser Ansatz soll die frühe Entwurfsphase beschleunigen. Andere Hersteller arbeiten an Werkzeugen, die helfen, Dokumente zu strukturieren und auszuwerten. Allerdings sind diese Werkzeuge noch in der Entwicklung. Wann die jeweiligen Lösungen marktreif sein werden, ist offen, da die Auswertung von Dokumenten wegen ihrer individuellen Strukturen und des freien Sprachgebrauchs deutlich komplexer ist als bei standardisierten Formularen, in denen spezifische Inhalte an immer der gleichen Stelle zu finden sind.

START-UPS SETZEN AUF CLOUD-LÖSUNGEN

Ebenfalls zu beobachten ist, dass viele Anwendungen in die Cloud wandern oder überhaupt nur dort zu bekommen sind. Besonders die Software-Start-ups, die sich an den zwei Reihen Ministänden der BIM-Town präsentierten, greifen auf den installationsfreien Ready-to-use-Ansatz der Wolkenlösungen zurück. Die Anwendungen adressieren allerdings nur Nischen der BIM-Thematik. LastBIM hilft als Ergänzung zu Revit mit Standardkatalogen die Qualität der BIM-Daten im Projektverlauf zu sichern. VSK.software prüft mit BIM.Permit die Qualität von Planungsmodellen. Zenesis fokussiert auf KI-gestützte TGA-Planung.

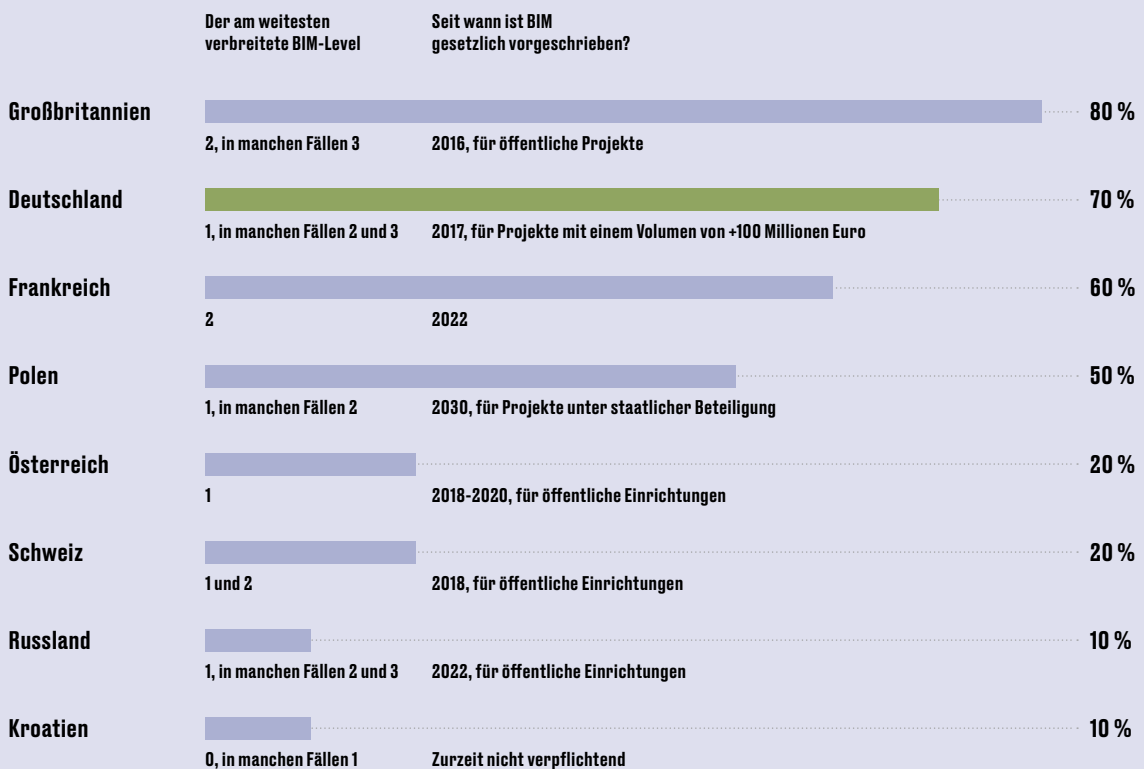
Eine Ausnahme in dem Reigen bildete das Softwarehaus Equa. Die Schweden sind allerdings kein Start-up und waren zum Beispiel schon auf der digitalBAU 2024 als Aussteller präsent. Ihre Anwendung zur Gebäudesimulation ermöglicht Prognosen zu Energieverbrauch und Kostenentwicklung von geplanten Bauvorhaben, indem sie das jeweilige BIM-Modell in eine alltagsnahe Umgebung einbettet, →

1

MISSVERSTÄNDNIS
BIM wird vor allem mit möglichst beeindruckenden 3D-Modellen assoziiert

Der Einsatz von BIM in Europa

8 Länder im Vergleich, die 2021 BIM eingesetzt haben (Anzahl der Bauunternehmen in Prozent)



Quelle: PlanRadar

über frei wählbare Zeiträume Aspekte wie Sonnenlauf, Wetterentwicklung und andere Einflussfaktoren simuliert und hieraus langfristige Betriebskosten, aber auch – abhängig von verwendeten Baumaterialien und -ausführungen – Kosten für Renovierung und Sanierung ableitet. Charmant ist, dass sich einzelne Komponenten wie beispielsweise Fenster direkt in der Software ändern lassen, zum Beispiel in der Zahl, der Größe oder ihrer Qualität. Auch der Aufmaßanbieter Metrika 360 und der Dienstleister scanmetrix gehören nicht zum Segment der Start-ups, nutzten aber die vergleichsweise günstigen Minitische, um als Aussteller präsent zu sein.

AKTUELLE TECHNOLOGIEN FEHLEN

Was auf der Messe fehlte, waren aktuellste Technologien zur Visualisierung. Dazu gehört die jüngste Generation von Laserscannern, die in Rucksäcken getragen die Aufnahme der Punktwolken von Innenräumen weiter erleichtern. Und dazu gehört vor allem Gaussian Splatting. Der Begriff beschreibt ein Verfahren, mittels dessen sich aus Abbildungen Modelle rendern lassen. Einige Plattformanbieter, die auf der BIM-World Präsenz zeigten, untersuchen bereits, wie sich diese Technologie in ihre Anwendungen integrieren lässt, denn sie ermöglicht Nutzern, mit großen Daten wie Punktwolken umzugehen. Dazu ist die Technologie schnell und kann je nach Ausrich-

tung auch Darstellungen in Quasi-Echtzeit bereitstellen. „Gaussian Splatting kann in Teilbereichen BIM-Modelle ersetzen. Für die Erfassung und die Aufbereitung dieser Daten sind allerdings spezielle Fachkenntnisse erforderlich“, erläutert Michael Plat, Experte für Gebäudeaufnahme, Modellierung und BIM-Management, Nutzen und Grenzen bei einem Messeggespräch.

Was losgelöst von der BIM World Munich im FM-Markt gar nicht diskutiert wird, sind digitale Zwillinge jenseits reiner BIM-Modelle. Entsprechende Anwendungen führen die grafischen Daten beliebiger Formate in einem Gesamtmodell zusammen und verknüpfen diese mit den alphanumerischen Daten der jeweiligen Gebäude und Liegenschaften. Denn während die Integration von 2D- und 3D-Darstellungen inzwischen bei allen professionellen Anbietern Standard ist, fehlt bei vielen weiterhin der Schritt darüber hinaus. Dazu gehört, BIM-Modelle in GIS-Karten zu integrieren. Das kann beispielsweise Dalux, sprach auf der Messe aber nicht darüber, weil diese Funktionalität vor allem bei Kunden aus dem Infrastrukturbereich gefragt ist. Auch Autodesk und Bentley Systems haben Anwendungen, die sich in dieser Richtung bewegen. Deutlich mehr kann das Softwarehaus speedikon, das seine Anwesenheit auf der BIM World Munich auf LinkedIn feierte, als hätte es einen dicht umlagerten Stand betreut, während lediglich ein Mitarbeiter über das Messeparkett →

**„Mit KI erledigen sich
etliche Abläufe Ihrer
Verwaltung von selbst.“**

Stephanie Kreuzpaintner
CEO DOMUS Software AG

scan mich!



flanierte. Das ist schade, denn so entging den meisten Messebesuchern, dass es mit Speedikon VIP eine Anwendung gibt, die praktisch sämtliche grafischen Daten von GIS-Karten, Google Maps und Open-StreetMap über CAD-Zeichnungen und BIM-Modelle bis zu Fotos und Punktwolken in einem einzigen Modell integriert, dabei verzerrte Fotos automatisch ausrichtet, aus den Fotos auch Punktwolken generieren kann – interessant für die Darstellung von Dächern, die in der Regel nicht gescannt werden können – und alles auf den Millimeter genau gleich platziert, womit es sogar möglich wird, in einer fotografischen Darstellung präzise zu messen.

BIM IN DER PRAXIS WEITERHIN RAR

Damit ist BIM in Deutschland technisch angekommen. In der Anwendung hapert es aber nach wie vor. Und noch viel mehr in der Umsetzung – auch in der Wohnungswirtschaft. Von fünf für die Recherche befragten Unternehmen antworteten lediglich zwei, und eines davon sieht keinen Bedarf für BIM. Der Grund: „Da BIM aus unserer Sicht in erster Linie im Segment Neubau zum Einsatz kommt, gibt es vor diesem Hintergrund bei uns zurzeit keinen Bedarf, BIM zu nutzen, sodass es für uns nicht relevant ist“, sagt Mischa Lenz, Pressesprecher der LEG Immobilien Gruppe. Bei der Vonovia schaut es anders aus: „Ja, wir treiben das Thema BIM aktiv voran“,

versichert deren Pressesprecher Marc Friedrich. Die Methode sei ein zentraler Bestandteil im Rahmen der Digitalisierung von Bau- und Immobilienprozessen und werde insbesondere bei der Planung und Umsetzung von Bauprojekten genutzt, um die Effizienz und Qualität der Prozesse zu steigern. BIM ermöglicht es, alle relevanten Daten eines Bauvorhabens in einem digitalen Modell zu bündeln und so die Zusammenarbeit zwischen den Projektbeteiligten zu verbessern. „Neben der Planung setzen wir BIM auch für die Kostenkalkulation und Bauüberwachung ein, da wir durch die digitale Modellierung jederzeit genaue Mengen- und Kosteninformationen zur Verfügung haben. Zudem schafft der Einsatz von BIM die Basis für eine moderne und nachhaltige Bewirtschaftung unserer Bestandsobjekte“, unterstreicht Friedrich den Wert von BIM.

Dass die Adaptation von BIM hierzulande trotzdem hinkt, dürfte an einem systematischen Versäumnis liegen: „Es sind so viele Baustellen vorgelagert, die noch auf dem Zettel stehen, dass BIM bei vielen Stakeholdern aktuell keine wirkliche Rolle spielt“, erklärt Andreas Schunter, Geschäftsführer des Beratungshauses solreco. Allerdings gebe es einige Wohnungsbauunternehmen und Projektentwickler, die mit der Methode ihre Bauplanung begleiten, um Kosten einander gegenüberzustellen und ihre Kalkulation auf ein möglichst solides Fundament zu stellen. „Der Ansatz hier ist planungsgetrieben – nie-

Ein Excel-Sheet als BIM-Helfer

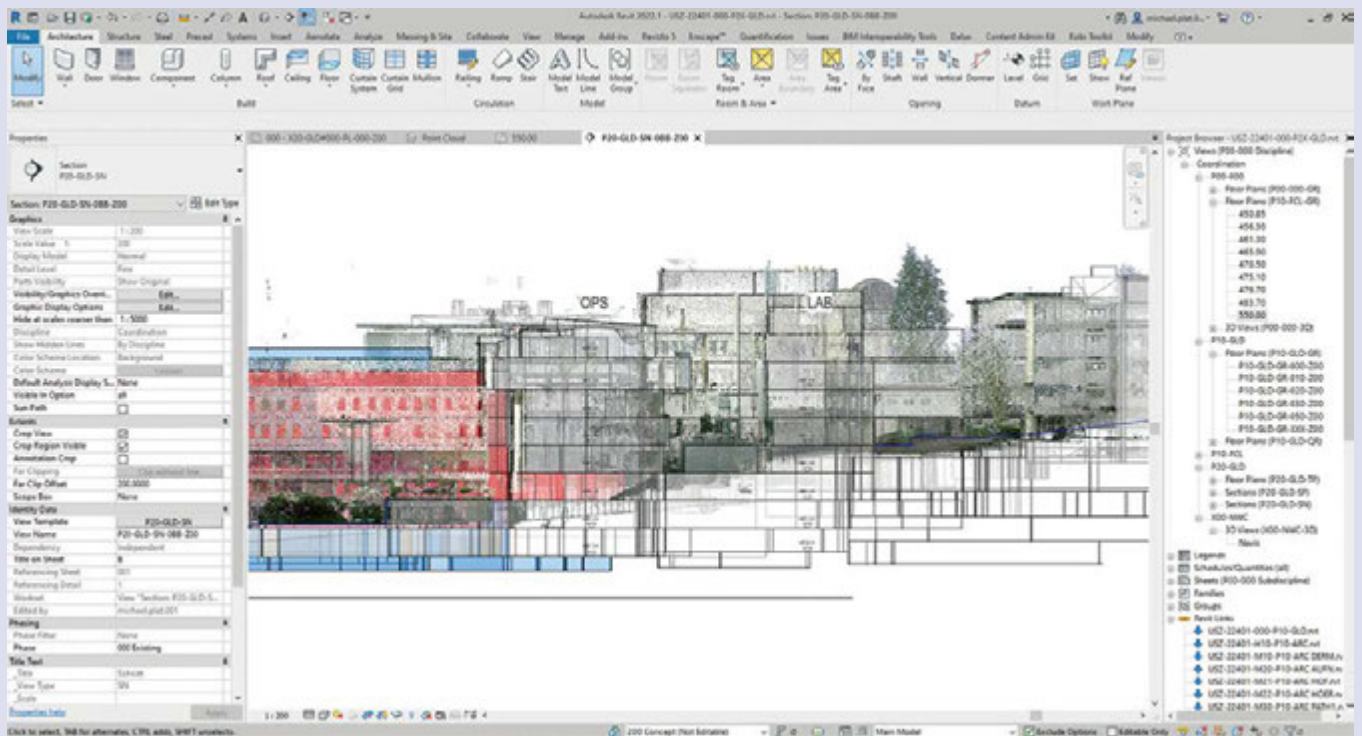
Auf der BIM World Munich 2025 wurde die fertige DIN SPEC 91555 vorgestellt. Die Spezifikation unterstützt die Datenaufnahme und -übergabe aus BIM-Modellen in CAFM-Systeme. Hierfür wurden von der Arbeitsgruppe acht Klassen definiert. Sie basieren auf IFC 4.0 und CAFM-Connect. Weitere Klassifizierungssysteme wie ECLASS, Omniclass, Uniclass, die DIN BIM Cloud, DBD BIM, die VDI 3805 oder Systeme, die in anderen Ländern als Standard eingesetzt werden, können ergänzt werden. Ziel ist, dass die Attribuierung jedes Bauteils und jedes Elements, das im BIM-Modell für Facility Management relevant ist, für den Betrieb eindeutig gekennzeichnet ist. Übernommen werden mittels DIN SPEC 91555 ausschließlich alphanumerische Daten. Grafiken sind nicht Inhalt der Spezifikation. Die DIN SPEC 91555 ist ab sofort beim DIN selbst kostenlos verfügbar.

BIM als Prognose-Werkzeug

Ein großes Schweizer Klinikum ließ sein gesamtes Areal einschließlich aller Gebäude in Punktwolken aufnehmen und zu BIM-Modellen verrechnen, um diese mit GIS-Karten und Geländeschnitten integriert darzustellen. Anschließend wurden alle Gebäude in ihrer Substanz und Nutzung bewertet und klassifiziert, um bestimmen zu können, welche Gebäude renoviert, welche saniert und welche abgerissen werden sollten. Einbezogen wurde auch der demografische Wandel, um Themen wie Umnutzung, optimierte Versorgungswege und Reduktion von Abteilungen vorhersagen zu können. Mit den Daten erhielten die Verantwortlichen ein umfassendes Bild möglicher Entwicklungen und konnten flexibel passende Antworten finden. Die Aufnahme der Punktwolken, ihre Aufbereitung zu BIM-Modellen und deren Integration in das Kartenmaterial erfolgten durch die Spezialisten von bim-plat aus Erding.

Statistisch ist BIM schon aktiv

Building Information Modeling ist im Vorwärtsgang, auch in Deutschland. Ein Rennwagen ist es aber nicht, wenn es nach der jüngsten Erhebung des Branchenverbands der deutschen Informations- und Telekommunikationsbranche geht – besser bekannt als Bitkom. Die im September 2025 veröffentlichten Zahlen zeigen, dass mit 56 Prozent mehr als die Hälfte der 504 Befragten aus Handwerksunternehmen Chancen für BIM in der Baubranche sieht. 15 Prozent planen die Einführung entsprechender Software für die Zukunft. 18 Prozent der Unternehmen im Bau- und Ausbaugewerbe nutzen entsprechende Anwendungen bereits. Auch Software-Anbieter Planradar (siehe Grafik Seite 28) hat Unternehmen aus dem Bausektor befragt, in diesem Fall Architekten, Planer, Bauunternehmen, Bauträger und Projektentwickler. Hier liegt Deutschland mit 70 Prozent Abdeckung auf Platz zwei, hinter Großbritannien mit 80 Prozent und vor Frankreich mit 60 Prozent.



mand macht BIM, nur weil es gut aussieht“, ergänzt Schunter. Dazu kommt, dass die BIM-Einführung aus unternehmerischer Sicht einen großen Aufwand darstellt und oft vor allem als Kostenfaktor wahrgenommen wird, weil sich der Nutzen erst langfristig einstellt.

ES GEHT AUCH OHNE GRAFIK

Vielleicht liegt die BIM-Zurückhaltung aber auch an einem grundlegenden Missverständnis. BIM wird nach wie vor meist mit möglichst beeindruckenden 3D-Modellen illustriert, obwohl die Methode in erster Linie weder eine Zeichnung noch ein Gebäudemodell ist. BIM kumuliert Bau- und Planungsdaten, stellt allen Beteiligten den jeweils aktuellen Planungsstand zur Verfügung und kann gänzlich ohne Grafik auskommen. Außerdem kann es sinnvoll sein, auch den Bestand mit BIM zu erfassen, denn BIM liefert neben einer Informationsbasis für Sanierungsprojekte auch ein Materialkataster für den Rückbau und die Wiederverwertung. Das ist im Kontext von ESG relevant und wäre eine mögliche Motivation, BIM doch mal genauer anzuschauen.

„Aus unserer Sicht rechnet sich BIM überall dort, wo es als Open-BIM-Datenstrategie über den gesamten Lebenszyklus genutzt wird“, sagt Sam Rafati, Geschäftsführer der FSP Consulting, an seinem Messestand. Denn die Wirtschaftlichkeit von BIM bestehe nicht im Modell allein, sondern in reduzierten Betriebs-, Instandhaltungs- und Steuerungskosten auf Basis der Daten, die das Modell vorhält. Der größte Mehrwert von BIM liegt also im Betrieb. „Die Daten ermöglichen der Wohnungswirtschaft effiziente Wartungsprozesse, Transparenz in der Be-

1
BIM-LIVE
Ein großes Schweizer Klinikum ließ sein gesamtes Areal einschließlich aller Gebäude in Punktwolken aufnehmen und zu BIM-Modellen verrechnen, um diese mit GIS-Karten und Geländeschnitten integriert darzustellen

treiberverantwortung, und sie bilden die Grundlage für Digitalisierung von CAFM über ESG-Reporting bis zu strategischen Investitionsentscheidungen“, umreißt Rafati das mögliche Nutzungsspektrum.

KOLLISIONSPRÜFUNG FÜR ALLE MODELLE

Ein Problem gibt es allerdings noch, um ein aussagefähiges BIM-Modell zu bekommen: Ein Bauprojekt umfasst in der Regel mehrere BIM-Teilmodelle. Das für die Datenspende in der Betriebsphase relevante BIM-Modell ist aber das Federation-Modell. Es führt die Teilmodelle von Architekten und unterschiedlichen Gewerken zu einem integrativen Gesamtmodell zusammen. Damit das funktioniert, müssen alle Teilmodelle in der gleichen Weise attribuiert, frei von Informationslücken und frei von Kollisionen sein. Auch die Raumbezüge von Objekten sind im BIM-Modell sicherzustellen, damit nicht später Bauteile frei im Off herumschweben. Hierfür ist eine eindeutige Vorgabe der erwarteten Dateninhalte und -strukturen bereits in den AIA erforderlich. All diese Aspekte sind von einem BIM-Manager während der Bauarbeiten konstant zu überwachen und im Bedarfsfall nachdrücklich einzufordern. Helfen kann hierbei seit Kurzem die DIN SPEC 91555 (s. Kasten „Ein Excel-Sheet als BIM-Helfer“), die unter anderem solche Fragen adressiert und deren Vorstellung einer der interessantesten Vorträge auf der BIM World Munich war.

Womit die Messe zeigte: Es ist wirklich längst schon da, was man rund um BIM braucht. Jetzt wäre es an der Zeit, produktiv damit zu arbeiten, auch wenn sich der logistische Benefit und die finanziellen Einsparungen erst über die Zeit einstellen. ↗

LESETIPPS



IMMOBILIENMÄRKTE UND IHRE HERAUSFORDERUNGEN

Dieses Buch spannt einen Bogen zwischen den Akteuren (Banken, Fondsgesellschaften, Nutzer), ihren Aufgaben und den Anforderungen in den kommenden Jahren, wie Taxonomie, Nachhaltigkeit, energetische Vorgaben oder Stadtumbau. Dabei werden die Assetklassen Büro, Wohnen, Handel, Hotel, Logistik, Data Center und Life-Science-Immobilien näher vorgestellt.

Karl-Heinz Goedeckemeyer, Thomas Beyerle, Springer Gabler Wiesbaden 2026, 410 Seiten, 79,99 Euro

ISBN: 978-3-658-47922-0

DIGITALISIERUNG IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Das Lehrbuch vermittelt inhaltliche, methodische und technische Kompetenzen für die digitale Transformation von immobilienwirtschaftlichen Geschäftsprozessen. Aufbau, Gestaltung und Implementierung des Informationsmanagements bilden wesentliche Kerninhalte. Ein wichtiges Element dabei sind immobilienwirtschaftliche Plattformen.

Heiko Gsell, Paul Nikodemus, Springer Vieweg Wiesbaden 2025, 232 Seiten, 24,99 Euro

ISBN: 978-3-658-47507-9

IMMOBILIENÖKONOMIE – LEHRBUCH

Band 1: Grundlagen

- Basis der Immobilienökonomie
 - Nutzermarkt (Erweiterung: Raumplanung und Realitäten)
 - Kapital- und Vermögensmarkt
- Band 2: Anwendung
- Bewertung
 - Immobilien-Management (Portfolio-, Erweiterung: Asset und Property Management)
 - Projektentwicklung

Dr. Stefan S. Fahrländer und Dr. Stephan G. Kloess, SIV 2025, Band 1: 309 Seiten, Band 2: 398 Seiten, 290 CHF

ISBN: 978-3-033-10782-3

NACHHALTIGE TRANSFORMATION DES BAUENS

Dieser Band bündelt Praxis-, Verwaltungs- und Wissenschaftsperspektiven. Integrierte Projektentwicklung (IPA) ermöglicht ökologische Ziele, digitale Fähigkeiten und eine verlässliche Zusammenarbeit. Der Fokus liegt auf fairer Risiko-/Chancenteilung, Zielkostensteuerung, BIM-Kollaboration und lebenszyklusweiter Datennutzung.

Antje Boldt | Alexander Brink | Gerald Etterer | Liborius Gräßmann | Nina Rodde | Stefan Leupertz (Hrsg.), Nomos 2025, 214 Seiten, 39,00 Euro

ISBN: 978-3-7560-3516-8



Ronny Selzer
CEO

„

Unser *Alles-aus-einer-Hand*-Prinzip
bedeutet für mich Technologie, Service und Branchenwissen
zu einer zukunftsfähigen Verwaltungslösung zu vereinen. Vernetzt,
unterstützend und transformierend.”

**Alles aus einer Hand –
Immoware24 denkt Immobilienverwaltung ganzheitlich.**

In einer zunehmend komplexen Welt schafft Immoware24 Klarheit mit einem Alles-aus-einer-Hand-Prinzip, das weit über Software hinausgeht. Von Beratung und Support bis zu Schulungen und Weiterentwicklung greifen alle Leistungen nahtlos ineinander. Für ein ganzheitliches Nutzungserlebnis, das Hausverwaltungen im Alltag spürbar entlastet.



Erfahren Sie mehr zu unserem Alles-aus-einer-Hand-Prinzip
und wie Sie Immoware24 kostenlos testen können:

www.immoware24.de/alles-aus-einer-hand



DIE QUAL DER



ZIEL
WAREN 20.000
*Berlin hat in
2025 – so Bau-
senator Christian
Gaebler – etwa
14.000 Wohnun-
gen gebaut*

WAHL

REGIONREPORT
BERLIN

Ein tagelanger Stromausfall, ein Regierender Bürgermeister in der Kritik; dazu unverändert niedrige Fertigstellungszahlen im Wohnsegment und ein zum Erliegen gekommener Büroneubau. Die Ausgangslage von Markt und Senat vor der Wahl zum Abgeordnetenhaus im September ist ungünstig. Angesichts der Prognosen für eine branchenkritische neue Mehrheit aus Rot-Rot-Grün gibt es für die Immobilienwirtschaft derzeit nur ein Motto: **PROJEKTE SCHNELL FERTIG BRINGEN** – ehe sich die Rahmenbedingungen weiter verschlechtern.

TEXT

Dr. Ulrich Nagel

Berlin ist besonders. Die über Jahrzehnte hinweg finanziell gestützte Bundeshauptstadt erlebte bis zum Abflauen des Zyklus eine Marktnormalisierung im Rekordtempo. Noch vor fünf Jahren lagen die Leerstandsquoten im Büromarkt bei zwei bis drei Prozent, spekulativer Neubau war vielerorts möglich. Die Neuvertragsmieten im Wohnsegment stiegen so stark wie in keiner anderen deutschen Großstadt. Was in Berlin flächendeckend als „Gentrifizierung“ beschrieben wurde, war positiv gewendet ein deutliches Zeichen für höhere Einkommen und qualifizierten Zugang in die Stadt. Beflügelt durch einen blühenden Start-up-Sektor, Niederlassungen der großen US-Digitalkonzerne und Prestigeprojekte wie den Flughafen oder das Stadtschloss herrschte eine sichtbare Aufbruchstimmung im Berliner Immobilienmarkt.

Davon ist im Jahre 2026 leider nicht mehr viel übrig. Das betrifft zwar grosso modo das gesamte Bundesgebiet, aber Berlin ist im besonderen Maße betroffen: „Das größte Hemmnis für weitere Unternehmensansiedlungen in Berlin ist derzeit das begrenzte Angebot an bezahlbarem Wohnraum“, bringt es Simon Kempf, Geschäftsführer von Periskop Development, auf den Punkt. Im Vergleich zum Vorjahr sank die Zahl neu gekommener Unternehmen im ersten Halbjahr 2025 um rund 17 Prozent. Im selben Zeitraum meldeten über 1.700 Betriebe in Berlin Insolvenz an – ein bundesweiter Rekordwert mit Blick auf die Gesamtzahl der Firmen vor Ort. Bestehende Unternehmen verkleinern sich, neue Unternehmen kommen nur spärlich in die Kapitale. „Am Berliner Büromarkt sehen wir derzeit keine einzelnen Segmente oder Branchen als Treiber“, urteilt Dirk Wichner, Geschäftsführer der Deutschen Bürohaus GmbH. „Gefragt sind vor allem kleinere Büroflächen mit langfristiger Nutzungsperspektive.“ Wenn überhaupt, so die Experten, kommt Nachfrage im Büromarkt entweder aus der Forschung oder aus steuerfinanzierten Sektoren wie Bildung oder Behörden. Martin Schubert, Head

of Letting Management bei der HIH, hält fest: „Im laufenden Jahr zeigt sich insbesondere die öffentliche Verwaltung als verlässlicher Nachfragetreiber mit einer konstant hohen Flächennachfrage in der Hauptstadt.“ Wie in anderen deutschen Metropolen auch sind es vielfach Binnenumzüge, die das Berliner Büromarktgeschehen dominieren. Eine Flächenreduzierung geht häufig mit einem Umzug in besser ausgestattete, modernere Bürokomplexe in zentralen Lagen einher. Vom toten Büroneubau ist in Branchenkreisen zu hören.

BÜROMARKT: REVITALISIERUNG STATT NEUBAU

Unternehmen wie Goldbeck fokussieren sich daher neben dem Wohnungsbau auf das Produkt Büro-Refurbishment: „Allein in Berlin besteht in diesem Segment ein Marktpotenzial von einer Milliarde Euro“, zeigt sich der Berliner Niederlassungsleiter Dietmar Rekow optimistisch. Dementsprechend sind die großen Gewerkeentwicklungen der Stadt derzeit Revitalisierungen. Dazu zählen das „Funkytown“ von Trockland in Oberschöneweide rund um das erhaltene DDR-Rundfunkgebäude, das „re:o“ am Berliner Ostkreuz unter Federführung eines Immobilienfonds aus Singapur oder das Mixed-Use-Quartier „GoWest“ von Die Wohnkompanie im Stadtteil Schmargendorf. Effektiven Büroneubau im Großformat verantworten aktuell BEOS mit den „Berlin Decks“ in Moabit, EDGE mit seinem „Friedrichspark“ mit rund 36.500 Quadratmeter Mietfläche sowie Covivio mit seinem Wolkenkratzer am Alexanderplatz. Doch die Zeit der großen Bürokomplexe ist vorbei. Fast alle Projekte haben einen beträchtlichen Wohnanteil, die Vermietung wird kleinteilig ausfallen: „Tragfähig sind heute vor allem Konzepte mit klarer Vorvermietung oder Single Tenants“, so Rekow.

Vom Senat genehmigt, dem Bezirk entzogen, aber lange noch nicht rechtssicher sind drei Hochhausentwicklungen in Friedrichshain. Denn allein gegen die im Herbst der Öffentlichkeit vor-



1

gestellten Hochhauspläne haben sich sechs verschiedene Protestbündnisse gebildet. Sie richten sich besonders gegen die nicht vorhandene Verkehrsinfrastruktur angesichts der zu erwartenden Pendlerströme. Allen voran aber geht es um die Bewahrung eines historischen Stücks Berlin. Initiativen dieser Art hemmen vielerorts auch den Wohnungsneubau: „Viele Vorhaben leiden weniger an formalen Hürden als an partikularen Interessen einzelner Akteursgruppen, die mit hoher medialer Resonanz auftreten und sehr selten die Mehrheit repräsentieren – häufig Gruppen, die selbst nicht auf Wohnungssuche sind“, sagt Periskop-Chef Simon Kempf. Der schwarz-rote Senat hat reagiert und mit dem im Dezember 2024 verabschiedeten „Schneller-Bauen-Gesetz“ ein

1
SAATWINKLER
DAMM
Rund 1.000
Mietwohnungen
hat Ten
Brinke auf
einem ehemaligen
Siemens-Gelände
am Saatwinkler
Damm in
Spandau errichtet

Instrument auf den Weg gebracht, um Wohnungsneubau erheblich zu vereinfachen. „Das Gesetz hat zu einer Beschleunigung der Genehmigungsprozesse beigetragen. Noch wichtiger ist jedoch, dass die Senatsverwaltung unter der derzeitigen Regierung bei Wohnbauprojekten mit einem spürbar geänderten ‚Mindset‘ agiert“, urteilt Rechtsanwalt Jakob Hans Hien von der Kanzlei Knauth.

DIE STADT ALS HABITAT DER TIERE

Doch die als Bedienhilfe für die Bauämter gedachte Maßnahme kollidiert mit den Realitäten im jeweiligen Bezirk. Der Fall „Pankower Tor“, an dem der Möbelunternehmer Kurt Krieger 2.500 Wohnungen errichten möchte, ist sicherlich das prominenteste Beispiel für politisch bedingte Verschleppungen im Wohnungsbau. Eigentlich sollten beim 2021 bekanntgemachten Projekt 2021 die ersten Kräne kreisen. Doch die Umsiedlung von 800 Kröten wurde zum Zankapfel, der Naturschutzbund Deutschland (NABU) geht juristisch gegen das Projekt vor. Ein ähnliches Schicksal erleidet die Groth Gruppe mit geplanten 2.500 Wohnungen in Berlin-Lichterfelde. Nach der bereits erfolgten Umsiedlung von Zauneidechsen sorgte im Herbst 2025 der Fund einer Ameisen-

population, deren Repopulation nur von März bis Mai gestattet ist, für eine weitere Verschiebung des Baustarts. Die bekannten Verzögerungen bei der Entwicklung der „Urban Tech Republic“ auf dem Gelände des ehemaligen Flughafens Tegel brachten Wirtschaftssenatorin Franziska Giffey auf die Idee, Mittel aus dem Infrastruktursondervermögen des Bundes hierfür einzusetzen. So soll sich die Fertigstellung des Projekts nicht um fünf Jahre bis 2035 verzögern. Der Löwenanteil der bis 2037 für das Land Berlin reservierten 5,2 Milliarden Euro aus den Bundestöpfen fließt gleichwohl in eine Klimaschutzmaßnahme: Eine Milliarde wird der Senat für Baumpflanzungen ausgeben, auf Platz zwei folgt der Wohnraumförderfonds mit 750 Millionen Euro.

Mit Blick auf die Wahl zum Abgeordnetenhaus im September 2026 scheint sich die für die Immobilienwirtschaft schwierige Gemengelage zu zementieren. Aktuelle Umfragen sehen die CDU als stärkste Partei. Die Linke liegt mit rund 18 Prozent auf Platz zwei und könnte gemeinsam mit den Grünen und der SPD eine neue Mehrheit erreichen. Die Spitzenfunktionäre der Linken in Berlin haben daher schon verbal aufgerüstet: „Vonovia ist einer der dreistesten Vermieter Berlins“, sagt die Spitzenkandidatin Elif →

**„ALLEIN IN BERLIN BESTEHT
IM BÜRO-REFURBISHMENT
EIN MARKTPOTENZIAL VON
EINER MILLIARDE EURO.“**

Dietmar Reckow, Goldbeck

Eralp. Mit dem Pauschalurteil geht die Forderung nach einer Vergesellschaftung des Bochumer Dax-Unternehmens einher. Die Grünen möchten ebenfalls „Gemeinwohlorientierung zum zentralen Merkmal des Berliner Mietenmarktes“ machen, bevorzugt mit dem verfassungsrechtlich verworfenen Instrument des Mietendeckels. Über diesen Forderungen schwebt das Damoklesschwert des Vergesellschaftungsrahmengesetzes, das SPD und CDU bereits im Koalitionsvertrag vereinbart hatten. Mit dem Entwurf schafft zum ersten Mal eine Landesregierung einen Rahmen für eine Überführung von Privat in Gemeineigentum gemäß Artikel 15 des Grundgesetzes. Praktische Folgen gibt es daraus vorerst zwar keine. Der aktuelle Senat würde das Gesetz auch umgehend durch das Bundesverfassungsgericht prüfen lassen. Doch zugleich gäbe es eine Rechtsgrundlage für die Initiative zur Enteignung großer Wohnungsbestandshalter, die knapp 60 Prozent der Berlinerinnen und Berliner im September 2021 positiv beschieden hatten.

Wenn überhaupt neu gebaut wird, dann finden diese Projekte mehrheitlich am Rande Berlins statt: Laut dem Wohnungsmarktbericht 2025 von Berlin Hyp und

1
TWENTYONE
Im Jahr 2024 stellte die HIH das Bürogebäude TwentyOne in Prenzlauer Berg mit über 6.000 Quadratmeter Mietfläche fertig

2
SPANDAUER UFER
Unter dem Projektnamen „Spandauer Ufer“ errichtet FAY Projects ein Mixed-Use-Quartier mit über 70.000 Quadratmeter Nutzfläche



1

CBRE entstanden nur noch knapp 15 Prozent der rund 15.400 fertiggestellten Wohnungen innerhalb des S-Bahn-Rings. „Große Projekte können nur noch außerhalb des S-Bahn-Rings entstehen“, ist sich Goldbeck-Manager Rekow sicher.

Dass der Senat in der Person des Stadtentwicklungssenators Christian Gaebler bei Neubau mitspielt, zeigte er noch im Spätherbst 2025 mit der Ankündigung, nach dem „Schneller-Bauen-Gesetz“ nun auch ein

„Einfacher-Bauen-Gesetz“ auf den Weg zu bringen. Ziel ist es, die Rahmenbedingungen für den „Gebäudetyp E“ mit seinen Abweichungen von der DIN-Norm rechtlich zu verankern.

FLÄCHEN WERDEN RAR

Zugleich soll das Landesparlament die im Koalitionsvertrag vereinbarte Randbebauung des Tempelhofer Feldes absichern. So soll das Ziel von 20.000 neuen Wohnungen pro Jahr erreicht werden. Tempo kommt also in die letzten Monate vor der Wahl, sowohl im Senat als auch bei den Unternehmen. Denn ein neuer Senat würde ab Herbst höchstwahrscheinlich eine neue Politik fahren. Und die Umsetzung des vom Bund auf den Weg gebrachten „Bau-Turbos“ entscheidet sich ohnehin in den Bezirken. Diese meldeten im Oktober 2025, dass nur einer von zwölf Bezirken die Planstellen in den Bauämtern voll besetzt hat. Rechtsanwalt Hien gibt sich jedoch optimistisch: „Wenn nun ein größeres Wohnbauvorhaben innerhalb von zwölf Monaten genehmigt würde, wäre dies sehr schnell. Ich rechne damit, dass auch mit dem ‚Bau-Turbo‘ eine Verfahrensdauer von 18 Monaten nicht selten sein wird. Welcher Bezirk sich besonders hervortun wird, wird sich erst Mitte oder Ende 2027 zeigen.“



2

„DIE ABSCHAFFUNG DES BAUNUTZUNGSPLANS“

INTERVIEW
LARS
STILLMANN

TEN BRINKE realisiert derzeit Projekte im Umfang von rund 1.200 Wohnungen. Für mehrere kommunale Gesellschaften entwickelt und baut das Unternehmen zudem verteilt über das gesamte Berliner Stadtgebiet.



Herr Stillmann, welche Bedeutung hat Berlin in der Gesamtstrategie von Ten Brinke?

Als bauender Entwickler sind wir in ganz Deutschland, den Niederlanden, Spanien, Portugal, Griechenland und neuerdings auch in Schweden aktiv. Als größte deutsche Stadt ist Berlin logischerweise gerade im Hinblick auf den Wohnungsbau ein wichtiger Markt für uns. Aber wir achten darauf, dass unsere Projekte regional diversifiziert sind. Denn gerade in Berlin gibt es spezielle Bedingungen für Investoren. Häufig stellen sie keine Erleichterung dar.

LARS STILLMANN
leitet die Berliner Niederlassung des niederländischen Projektentwicklers und Baudienstleisters Ten Brinke

Was sind denn aus Ihrer Sicht die Berliner Spezifika?
Es gibt einen immensen Wohnraumbedarf und einen spürbaren politischen Willen zum Neubau sowie eine solide Förderkulisse. Dennoch kommen viele Projekte nur schleppend voran oder werden verzögert. Es gibt sehr gut organisierte Anwohnerinitiativen, die Neubauten in der direkten Nachbarschaft prinzipiell ablehnen. Eine weitere Besonderheit Berlins sind die verschränkten Zuständigkeiten zwischen Senat und Bezirken, die ja immer wieder Gegenstand von Kritik und Reformdebatten sind. Ich würde mir insgesamt mehr Kooperationsbereitschaft und Gestaltungswillen auf allen Ebenen wünschen. Zu häufig gibt sich die Politik den Protesten aus der Nachbarschaft geschlagen. So kann kein neuer Wohnraum entstehen.

Das bedeutet, dass die regulatorischen Erleichterungen wie der „Bau-Turbo“ oder das „Schneller-Bauen-Gesetz“ keine Wirkung zeigen?

Über die Wirkung lässt sich noch nichts sagen, das neue Bundesgesetz wurde ja erst im vergangenen Oktober beschlossen. Der Senat hat den politischen Willen zu mehr Wohnungsbau deutlich erklärt und

er ist auch in den meisten Bezirksämtern spürbar. Zudem hat der Senat mit dem Handlungsleitfaden für die Umsetzung der neuen Rechtslage den Bezirken, Projektentwicklern und Investoren ein nützliches Hilfsmittel an die Hand gegeben. Der „Bau-Turbo“ schafft jedoch lediglich die rechtlichen Möglichkeiten für die Verwaltungen. Sie müssen die neuen Möglichkeiten noch anwenden wollen. Das „Schneller-Bauen-Gesetz“ dient aus meiner Sicht als letzte Instanz und Motivationshilfe für die Bezirke. Es ist schwer vorstellbar und sicher auch nicht leistbar, dass der Senat jedes Bauvorhaben, das auf Bezirksebene stockt, an sich zieht.

Welche effektiven Erleichterungen schlagen Sie vor?

Wir unterstützen die Forderungen nach einer Abschaffung des Baunutzungsplans für Westberlin. Diese Bestimmung aus dem Jahre 1960 ist weiterhin geltendes Planungsrecht. Entwickler müssen somit bei Lückenbebauungen oder Nachverdichtungen Befreiungen beantragen, um Wohnungsbau auf Flächen zu realisieren, obwohl diese sich nach heutigem Verständnis in die Umgebungsbebauung einfügen. Eine Abschaffung dieses historischen Relikts halten wir für sehr sinnvoll.

Sie kooperieren in vielen Fällen mit den städtischen Wohnungsbaugesellschaften, denen das Gros des Wohnungsbaus übertragen werden soll. Funktioniert diese Zusammenarbeit?

Ja, absolut. Die kommunalen Wohnungsbaugesellschaften erfüllen ihre Aufgabe in einer schwierigen Marktsituation sehr gut. Wir arbeiten sehr gerne mit den städtischen Unternehmen zusammen. Es ergibt sich hierbei auf beiden Seiten ein großer Vorteil: Die Wohnungsbaugesellschaften erwerben ein schlüsselfertiges Produkt nach ihren Standards und wir können sicher kalkulieren.

Wo werden zukünftige Projekte von Ihnen entstehen?

Am liebsten würde ich innerhalb des S-Bahn-Rings bauen, aber das Angebot dort ist entweder zu knapp oder zu teuer. Insofern richtet sich unser Blick neben den äußeren Bezirken wie Spandau oder Marzahn-Hellersdorf auf die Umlandgemeinden. Hierzu zähle ich Ludwigsfelde, Oranienburg, Stausberg oder Königs Wusterhausen. Es müssen Mietmärkte sein, die im Neubau über 16 Euro vertragen können – sonst können die Investitionskosten nicht refinanziert werden. Das Brandenburger Umland ist für institutionelle Investoren zwar immer noch erklärungsbedürftig. Wir jedoch sehen bei den Umlandgemeinden ein sehr gutes Chancen-Risiko-Profil. ↗

TEXT
Dr. Ulrich Nagel

Berlin – von politischen Diskussionen über Vergesellschaftung bis hin zu Fragen der Zukunftsfähigkeit von Büro und Wohnprojekten. Wie ist die Lage? Was bewegt die Branche? Welche Lösungen sind notwendig, um die **BERLINER IMMOBILIENWIRTSCHAFT** voranzubringen?



TEXT
Jörg Seifert

FOTOS
Marcus Glahn

BERLIN – DIE CHANCEN

Frau Bojens, welche Herausforderungen sehen Sie aktuell auf dem Berliner Immobilienmarkt?

Saidah Bojens: Der Berliner Wohnungsmarkt ist stark politisiert, besonders vor den Wahlen. Es fehlt mitunter an Sachlichkeit, was uns als Projektentwickler stark herausfordert. Ein großes Problem ist der Personalmangel in der Verwaltung, der Genehmigungen verzögert. Projekte bleiben dadurch jahrelang liegen, was die Wohnungsnot verschärft. Es gibt immer auch überambitionierte Anforderungen und viele interne Hürden, die den Fortschritt bremsen. Doch in Bezug auf die Verwaltung spüren wir neuerdings einen stärkeren politischen Willen, Ergebnisse zu liefern.

Herr Brumbauer, sind erschwingliche Mieten für den Mittelstand überhaupt noch realistisch?

Michael Brumbauer: Das ist äußerst schwierig. Mietkosten von über 20 Euro pro Quadratmeter, gestiegene Zinsen und hohe Grundstückspreise treiben die Gesamtkosten enorm in die Höhe. Dazu kommen staatliche Abgaben, die den Wohnungsbau zusätzlich belasten. Fördermaßnahmen könnten helfen, aber im freifinanzierten Wohnungsbau ist es kaum möglich, rentabel zu bauen und gleichzeitig erschwingliche

1
UNTERNEHMERRUNDE
Berlin ist immer einen Talk wert – besonders zu Themen der Immobilien- und Wohnungswirtschaft

Mieten anzubieten. Die Kalkulationen zeigen, dass ohne signifikante Unterstützung durch die Politik der Neubau für den Mittelstand in Berlin kaum noch realisierbar ist. Es gibt zwar Diskussionen über staatliche Maßnahmen, aber bislang fehlen konkrete Ansätze.

Herr Maaß, wie wirken sich denn die Enteignungsdebatten auf das Investitionsklima aus?

Heiko Maaß: Diese Diskussionen führen bei Investoren durchaus zur Zurückhaltung. Berlin wird oft als risikobehaftet wahrgenommen, was dem Wirtschaftsstandort Berlin schadet und Unsicherheiten in den Markt gibt. Allerdings sehen internationale Investoren auch Chancen, da die Marktpreise mittlerweile den Boden erreicht haben. Auch wenn die Diskussionen über Vergesellschaftungen großer Wohnungskonzerne bei manchen Marktteilnehmern zu Vorsicht führen und diese lieber in andere Städte ausweichen, nutzen andere gezielt diese Phase, um selektiv zu investieren und von der langfristigen Attraktivität des Standorts Berlin zu profitieren.

Wie, Herr Wolters, erleben Sie die Kreditvergabe für gewerbliche Projekte?



ÜBERWIEGEN

Frank Wolters: Wir stehen in engem Austausch mit der Kreditwirtschaft bei der Entwicklung des ehemaligen Flughafenareals in Tegel. Unabhängig von der politischen Situation in Berlin sehen wir ein nachhaltiges Interesse an Investitionen und die Bereitschaft, gewisse Risiken einzugehen, solange die Rahmenbedingungen stimmen. Wenn alle Beteiligten an einem Strang ziehen, können auch große Herausforderungen gemeistert werden.

Was tun Sie dafür?

Wolters: Unsere Aufgabe ist es, verlässliche Grundlagen zu schaffen: Wir treiben Planungen voran, entwickeln die notwendige Infrastruktur und koordinieren den kompletten Stakeholder-Dialog. Im Wohnungsbau übernehmen wir die Geschäftsbesorgung für das Land Berlin, und im gewerblichen Bereich sind wir eigenwirtschaftlich unter anderem in der Entwicklung von Gewerbe-, Industrie- und Sondergebieten tätig. Und was die Risikobereitschaft nach der Wahl anbelangt – das müssen wir beobachten.

Wo hakt es, Frau Bojens, akut in der Planungs- und Genehmigungsrealität in Berlin?

Bojens: Die zentrale Herausforderung aus Projekt-

entwicklungssicht ist der Mangel an Personal in den Verwaltungsbehörden. Dieser verzögert die Abstimmung von planungs- und genehmigungsrechtlichen Themen erheblich. Denn wenn ausreichend Personal vorhanden ist, funktioniert das auch. In der Praxis allerdings werden Projekte häufig durch Vorbehalte, überzogene Anforderungen oder langwierige Entscheidungsprozesse behindert.

Wie könnte man das ändern?

Bojens: Die Priorisierung von unwichtigen Details →

*In Kooperation
mit*

TEGEL PROJEKT GMBH

► Bayern LB

Berlin Hyp

Instone
Real Estate

DE TEILNEHMENDEN

- Saidah Bojens, Instone Real Estate, Niederlassungsleiterin Berlin und Sachsen
- Heiko Maaß, BerlinHyp, Bereichsleiter Vertrieb Inland CRE
- Michael Brumbauer, BayernLB, Head of Real Estate Berlin
- Frank Wolters, Tegel Projekt GmbH, Co-Geschäftsführer



„ES IST IMMER DIE HALTUNG, DIE DEN ENTSCHEIDENDEN FAKTOR IN DER GENEHMIGUNGSPERIODE AUSMACHT. DIE HALTUNG DER MENSCHEN, DIE EINEM IN VERWALTUNG UND POLITIK BEGEGNEN.“

Saidah Bojens

führt bei Wohnungsprojekten zu fünf bis sechs Jahren Verzögerung. Dies ist besonders problematisch, weil der Bedarf an Wohnraum dringend ist und es unzumutbar ist, die Bevölkerung weiterhin warten zu lassen. Es gibt mittlerweile ein stärkeres Bewusstsein für die Dringlichkeit, Wohnraum zügig zu schaffen. Doch obwohl sich diese Haltung in der Verwaltung zu ändern scheint, bleiben konkrete Ergebnisse bislang aus. Eine bessere Priorisierung und eine pragmatischere Herangehensweise sind notwendig, um Projekte schneller umzusetzen und den Wohnraumbedarf zu decken.

Was meinen Sie, Herr Wolters?

Wolters: Beschleunigung ist nicht allein die Frage einzelner Genehmigungen, sondern braucht politische Entschiedenheit. Wenn sich die relevanten Entscheider aus Politik, Verwaltung, Investoren und Projektentwicklern vertrauensvoll zusammentun und in den jeweiligen Häusern dafür Sorge tragen, dass dieses Projekt gewollt ist, dann kann es auch in Berlin zügig gehen.

Wie blicken Sie, Herr Brumbauer, aus Bankensicht auf die Genehmigungsrealitäten?

Brumbauer: Ich stelle einfach fest: Es ist in der letzten Zeit alles deutlich langsamer geworden – und zwar auf allen Seiten. Auch uns Banken nehme ich da nicht aus. Wir wünschen ebenfalls, dass es deutlich schneller geht, denn Zeit gehört ja zu unserer Kalkulationsgrundlage. Der Zeitfaktor und ob die Kosten eingehalten werden können, sind ja auch Themen, die wir als Banken mit beurteilen müssen. Falls es die Rechnung aushält, ist ein Jahr länger auch ganz schön, dann verdienen wir etwas mehr ... Doch Spaß beiseite: Im Endeffekt sitzen wir im gleichen Boot wie die Projektentwickler. Wir haben ganz genau das gleiche Interesse an mehr Planungssicherheit.

Geht eigentlich wieder was bei den Eigentumswohnungen?

Brumbauer: Ja, auch beim aktuellen Zinsniveau gibt es immer noch ein Klientel, wo es funktioniert. Es zieht sogar langsam wieder an, aber natürlich lange nicht so wie vor der Zinswende. Denn dabei spielt die Unsicherheit in der Gesamtwirtschaft eine Rolle. Leute, die in eine Eigentumswohnung investieren, wollen ja eine gewisse Sicherheit haben, dass sie weiterhin ihren Job haben, um sie bezahlen zu können.

Was also muss passieren?

Brumbauer: Diese negative Stimmung muss meines Erachtens wieder raus, weil auch viel Psychologie dabei ist, die gar nicht der Realität entspricht. Und dann muss man sich überlegen, inwieweit man Eigentumsbildung mehr fördern kann. Derzeit habe ich steuerlich als Eigennutzer praktisch überhaupt keine Vorteile.

Jetzt zuckt der andere Banker in dieser Runde.

Maaß: Richtig, denn ich will Herrn Brumbauer da ein Stück weit untermauern. Vor 2022, als Finanzmittel angesichts des niedrigen Zinsniveaus nicht der entscheidende Faktor waren, spielte die Dauer von Genehmigungsverfahren für Projektentwickler eine eher untergeordnete Rolle in ihrer Kalkulation. Jetzt allerdings haben wir ein deutlich gestiegenes Zinsniveau. Wenn die Planungszeiträume über fünf Jahre hinausgehen, dann beginnt die Zinsuhr zu ticken. Dies tut sie auch mit direkten Folgen für die Rentabilität. Denn Projektentwickler und Bauträger bauen ja nicht zum Selbstzweck. Im Neubau sind inzwischen mindestens 20 Euro in der Vermietung erforderlich. Wenn ich diese Kosten alle aufaddiere, wird es schwierig, eine Rentabilität in der Projektentwicklung darzustellen, insbesondere im Bereich Wohnen.

Sie, Herr Wolters, hatten ja gesagt, dass Sie – auch mit Ihrer Verdrahtung hier in Berlin – relativ flott ein Projekt verwirklichen können ...

Wolters: ... kurze Korrektur: Dass wir Landesgesellschaft und nah dran sind, heißt nicht, dass wir schneller agieren können. Wir werden keinesfalls bessergestellt als der private Markt – vielleicht als Öffentliche sogar noch kritischer beäugt. Und da sind wir wieder beim Thema Vertrauen zueinander. Daran müssen wir arbeiten, um schneller zu bauen.

Okay. Dann schauen wir doch mal auf das Gesetz „Schneller bauen“. Wie praxistauglich ist denn das? Gibt es aus dieser Richtung positive Signale, die den Markt bewegen könnten?

Wolters: Der Bau-Turbo und das, was das Land Berlin mit dem Schneller-Bauen-Gesetz auch noch zusätzlich ergänzt hat, können durchaus einen Impuls geben. Die rechtlichen Voraussetzungen dafür sind nun gegeben. Wenn jetzt die Verwaltung den Mut aufbringt, diese neuen Wege zu gehen, kann es auch schneller werden.

Müssen auch die Marktteilnehmer selbst schneller werden, wie Herr Brumbauer meinte?

Wolters: Durchaus. Wir als Tegel Projekt GmbH leisten uns auch deshalb eine Smart-City-Abteilung, in der wir einen digitalen Zwilling entwickeln. Auf Grundlage dieser Technologie wollen wir helfen, Prozesse der Bauleitplanung in Richtung automatisierter Verfahren weiterzuentwickeln. Das werden wir jetzt in entsprechenden Häusern auf Landes- und Bundesebene vorstellen. Wir hoffen, dass es auch eine Blaupause sein kann, mit der alle Marktteilnehmer noch mal Geschwindigkeit aufnehmen können. Wir sind sehr zuversichtlich, dass wir gemeinsam mit den neuen gesetzlichen Grundlagen dann auch viel erreichen können.

Welche Erfahrungen diesbezüglich hat Instone, Frau Bojens?

Bojens: Dass das Thema einen Turbo erhält, ist schon mal ganz schön. Der ist auch viel besser als das Schneller-Bauen-Gesetz. Denn das müsste ja eigentlich Schneller-Genehmigen-Gesetz heißen. Wir haben jetzt in den letzten Jahren durch alle Krisen hindurch die über 1.000 Wohnungen hier in Berlin gebaut. Die Genehmigung dafür hatte 16 Jahre gedauert. Wir haben ziemlich straight durchgezogen und waren schneller als der Zeitplan und im Budget. Die Wohnungen sind fertig und bezogen. Meinetwegen heißt es dann eben auch Schneller-Bauen-Gesetz – und den Rest denkt man sich dann. Aber beim Wort Bau-Turbo merkt man zumindest, dass man die prekäre Lage so langsam politisch verstanden hat.

Daraus erfolgt aber nicht automatisch ein Handeln!?

Bojens: Am Ende ist es immer die Haltung, die den entscheidenden Faktor in der Genehmigungsperiode ausmacht. Die Haltung der Menschen, die einem in Verwaltung und Politik begegnen. Das ist immer so, dafür braucht man eigentlich nicht unbedingt ein neues Gesetz. Aber wenn's hilft, okay! Mit der bestehenden Rechtsgrundlage könnte man das auch.

Dann ist es bereits heute bloß ein Umsetzungsproblem?

Bojens: Es gibt sie auch jetzt schon, die Gespräche in der Verwaltung auf Augenhöhe mit Fokus auf pragmatisches, gutes Arbeiten. Das Schwierige ist, eine Entscheidung zu treffen. Da können wir ja nur Vorschläge machen. Und wenn man eine Entscheidung zu treffen schwierig findet, dann helfen weder ein Turbo noch ein Gesetz.

Also ist es People's Business und Sie wünschen sich von den Entscheidungsträgern mehr Mut!?

Bojens: Ja, wir bauen ja keine Raumstationen, sondern einfach bloß Wohnungen. Das ist keine Rocket Science. Das ist ein Thema, bei dem jemand in der Verwaltung einfach Rückendeckung aus der Politik und von seinen Vorgesetzten braucht – und niemand nachher sagt, so hättest du aber nicht entscheiden dürfen. Und ich finde, da muss man dann die →

„MAN MUSS SICH ÜBERLEGEN, INWIEWEIT MAN EIGENTUMSBILDUNG MEHR FÖRDERN KANN. DERZEIT HABE ICH STEUERLICH ALS EIGENNUTZER PRAKTISCH ÜBERHAUPT KEINE VORTEILE.“

Michael Brumbauer



Verantwortlichen in den Ämtern auch einfach mal machen lassen.

Was meinen Sie, Herr Wolters, als Öffentlicher hierzu?

Wolters: Ich kann ein Lied davon singen, wie wir selbst bombardiert werden mit Anfragen. Das gilt nicht nur für die Landesgesellschaft, sondern natürlich auch für die Ämter. Und dann will genau an dieser Stelle die Politik sozusagen in Sachfragen mitentscheiden. Doch das ist mitnichten das, wofür Politik gedacht ist.

Soll die Politik sich raushalten?

Wolters: Politik muss den Rechtsrahmen regulatorisch vorgeben. Die Entscheidung in den Sachfragen jedoch muss auf der Verwaltungsebene erfolgen. Diese Balance müssen wir schaffen, indem wir

darüber sprechen. Das ist ganz wichtig. Wir können der Politik sagen: Lass uns das jetzt anders machen! Denn wenn Entscheidungen nicht getroffen, sondern delegiert werden, dann haben wir Genehmigungsverfahren, die 16 Jahre dauern. Das ist eine erschreckende Zahl. Der durchschnittliche Bebauungsplan braucht in Berlin übrigens elf Jahre im statistischen Mittel.

Was wäre denn machbar?

Wolters: Mit einer politischen Vorgabe von 36 Monaten wäre man in einem vernünftigen Rahmen. Wir wollen ja auch innovationsgetriebene Unternehmen an den Standort holen. Und wenn ich dann Genehmigungs- und Planungszeiträume von drei, fünf oder mehr Jahren habe, ist ja jede Innovation an sich schon wieder verändert.

Ist das denn so schlimm angesichts des langen Lebenszyklus von Immobilien in Städten?

Wolters: Natürlich müssen wir auch damit intelligent umgehen. Wir brauchen in Berlin lediglich die Grundgedanken: Wo möchte ich hin? Welches Zielbild habe ich eigentlich? Auf dieser Grundlage gilt es, vernünftige Entscheidungen zu treffen. Diese Kompetenz darf dann auch nicht in Frage gestellt werden. Denn in den Verwaltungen sitzen sehr viele kompetente, engagierte Menschen. Die wollen und können mitgestalten, mitentwickeln und Entscheidungen treffen.

Herr Maaß, Bürobashing aller Orten. Ist der Büroimmobilienmarkt trotz des Leerstands von über 30 Prozent wirklich so unsexy?

Maaß: Ich empfinde den Büromarkt als ausgesprochen attraktiv und spannend. Auch wir sitzen heute in einer Bürofläche. Wir werden auch weiterhin zusammenarbeiten und nicht ausschließlich aus dem Homeoffice heraus. Die Frage in der aktuellen wirtschaftlichen Situation ist: Wie muss die Bürofläche aussehen und wo steht die Büroimmobilie? Vor 2022 war das eher zweitrangig. Heute ist etwa das Thema ESG für Corporates wichtig. Das heißt, ich fokussiere mich auf Immobilien in Toplagen, die alle Nachhaltigkeits- und Ausstattungsvoraussetzungen erfüllen. Auch die Arbeitswelt hat sich verändert. In unserem Neubau etwa, im B-One in der Budapester Straße in Berlin, herrscht eine ganz andere Arbeitsumgebung. Die muss ich natürlich auch über den Grundriss und das Büromobiliar abbilden können. Die Immobilie muss zum Anforderungsprofil der heutigen Zeit passen.

Wo steht denn was leer?

Maaß: Wenn Sie die Leerstandsdaten gewichten, erkennen Sie schnell, wo dieser Leerstand stattfindet: In der Regel in B- oder C-Lagen oder es sind Baujahre vor 1995, die die heutigen Anforderungen sowohl der Investoren als auch der Mieter nicht mehr erfüllen.

Herr Brumbauer, braucht man überhaupt noch Büroneubauten?

Brumbauer: Ich kann nur unterstreichen: Gute

„DIE POLITIK MUSS DEN RECHTSRAHMEN REGULATORISCH VORGEHEN. DIE ENTSCHEIDUNG IN DEN SACHFRAGEN JEDOCH MUSS AUF DER VERWALTUNGSEBENE ERFOLGEN.“ Frank Wolters



Standorte mit modernen Büroimmobilien haben weiterhin Potenzial. Berliner Toplagen haben ihre Berechtigung, durchaus nicht nur City West und Mitte, sondern auch wenn ich nach bestimmten Orten etwa in Neukölln schaue. Die funktionieren. Allerdings ist die Vermietung zäher geworden. Und Vorvermietungen sind für die Finanzierung entscheidend. Dennoch sehen wir weiterhin eine Nachfrage auch nach hochwertigen Neubauten, die den heutigen Anforderungen entsprechen. Das Bürobashing ist keinesfalls gerechtfertigt.

Woher, Herr Maaß, kommen denn die Investoren für solche Objekte?

Maaß: In Situationen, die wirtschaftlich anspruchsvoll sind, wird der Heimatmarkt – gerade hier in Berlin – von inländischen Investoren vorsichtig betrachtet. Gleichzeitig sehen wir derzeit eher Investoren aus dem Ausland, die Opportunitäten zumindest im Büro- und Gewerbebereich, aber auch in der Logistik sehen, da die Preisbildung wohl ihren Boden erreicht hat – beim Wohnen ist dies noch nicht der Fall.

Herr Wolters, zum Thema Finanzierung öffentlicher Infrastrukturen oder öffentlicher Gebäude: Funktioniert das auch mit privaten Investoren?

Wolters: Das ist für uns ein ganz wichtiges Thema, weil wir in der Projektentwicklung in Tegel mehr oder weniger vom Berliner Haushalt abhängig sind. Wir haben erste Gespräche mit privaten Investoren geführt und sind ganz zuversichtlich. Aber das Thema Sicherheiten durch den Senat ist noch ein neuralgischer Punkt. In die öffentliche Projektentwicklung müssen wir noch mehr Offenheit, mehr Freiheiten reinbekommen.

Herr Brumbauer, welche Faktoren sind für Sie aktuell zentral bei der Finanzierung von Projekten?

Brumbauer: Die Kapitaldienstfähigkeit ist entscheidend. Cashflow, Vermietbarkeit und die Qualität des Entwicklers sind zentrale Kriterien. Das gestiegene Zinsniveau erfordert angepasste Finanzierungsmodelle, Stichwort: höherer Eigenkapitaleinsatz. Verzögerungen bei Planungs- und Genehmigungsprozessen sind ein großes Problem, da sie die Rentabilität gefährden können. Für uns als Bank ist es wichtig, dass Projekte wirtschaftlich tragfähig sind und dass die Beteiligten über die nötige Expertise verfügen, um die Projekte erfolgreich umzusetzen.

Frau Bojens, mal aus der Entwicklungspraxis: Was sind Ihre Erfahrungen mit dem Bauquartier Friedenauer Höhe?

Bojens: Trotz der Krisen der letzten Jahre haben wir das Projekt mit 1.100 Wohnungen erfolgreich umgesetzt. Der Schlüssel war, frühzeitig zu verkaufen und Risiken zu minimieren. Ohne klare Planung wäre es schwieriger gewesen. Die Bauzeit lag trotz der Ukraine-Krise und steigender Materialkosten im Plan. Wir hatten das Glück, frühzeitig Investoren zu finden, was uns Planungssicherheit gab. Dieses Projekt zeigt, dass auch in schwierigen Zeiten erfolgreiche Entwicklungen möglich sind, wenn alle Beteiligten an einem Strang ziehen.



„WENN DIE PLANUNGSZEITRÄUME ÜBER FÜNF JAHRE HINAUSGEHEN, DANN BEGINNT DIE ZINSUHR ZU TICKEN. DIES TUT SIE MIT DIREKTEN FOLGEN FÜR DIE RENTABILITÄT.“

Heiko Maaß

Welche Bedeutung, Frau Bojens, hat für Instone der Berliner Speckgürtel?

Bojens: Der Speckgürtel ist unterentwickelt. Berlin sollte sich stärker mit Brandenburg vernetzen und den Fokus auf Lebensqualität und Infrastruktur legen. Viele Berliner sehen den Speckgürtel noch als außerhalb. Das muss geändert werden. Es gibt großes Potenzial, das bisher nicht ausgeschöpft wurde. Mit besserer Anbindung und einer klaren Strategie könnte der Speckgürtel eine wichtige Rolle bei der Lösung des Wohnraum Mangels spielen.

Herr Wolters, zum Schluss: Wie sehen Sie die Entwicklung der Metropolregion Berlin-Brandenburg?

Wolters: Der Speckgürtel bietet enormes Potenzial, besonders durch Satellitenkerne entlang der Verkehrsknotenpunkte. Die Herausforderung liegt darin, Wohnraum und Gewerbe in Balance zu entwickeln und die Infrastruktur auszubauen. Berlin und Brandenburg müssen enger zusammenarbeiten, um diese Chancen zu nutzen. Es braucht eine klare Vision und eine langfristige Strategie, um die Metropolregion erfolgreich zu entwickeln.



*Alle Highlights
des Gesprächs
in unserem
L'Immo-Podcast*

MOLL-KLÄNGE IM DUR-KONZERT

TEXT
Richard Haimann

Investoren machen wieder Deals. Banken senken ihre Margen, um einander im Buhlen um Neugeschäft auszustechen. Die diesjährige Mipim könnte den Auftakt zu einer breiten ERHOLUNG DER IMMOBILIENMÄRKTE bilden. Doch die Branche steht weiterhin vor Herausforderungen. Die Konjunktur lahmt. Gleichzeitig fordern Währungshüter höhere Leitzinsen. Und etliche institutionelle Investoren wollen keine weiteren Immobilien erwerben, sondern Kapital lieber in Kreditfonds anlegen.



Jens Tolckmitt, Hauptgeschäftsführer des vdp, des Verbands deutscher Pfandbriefbanken, blickt verhalten optimistisch in die Zukunft. „Das Immobilienfinanzierungsgeschäft unserer Mitgliedsinstitute belebt sich spürbar.“ Die 50 im Verband zusammengeschlossenen Institute hätten in den ersten drei Quartalen 2025 Immobiliendarlehen im Volumen von 107,3 Milliarden Euro erreicht – 18,2 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. „Dabei entfiel allein auf das dritte Quartal des vergangenen Jahres ein Neugeschäftsvolumen von 37,2 Milliarden Euro“, berichtet Tolckmitt. Das entsprach nicht nur einem Anstieg von 20,4 Prozent gegenüber dem dritten Quartal 2024. „Es stellt zugleich den höchsten Quartalswert seit Herbst 2022 dar“, erklärt der Verbandschef.

Der Anstieg beim ausgereichten Kreditvolumen resultiert keineswegs nur aus einem erhöhten Refinanzierungsbedarf von Bestandshaltern. Er korrespon-

diert vielmehr mit einem Zuwachs des Investitionsgeschehens. Zwar liegen exakte Zahlen für das vergangene Jahr noch nicht vor. Doch Simon Jeschioro, Head of Capital Markets Germany and Investment Advisory beim Immobiliendienstleister Cushman & Wakefield, kalkuliert das Transaktionsvolumen am deutschen Gewerbeimmobilienmarkt in 2025 „auf bis zu 24 Milliarden Euro“. Das entspräche einem Zuwachs von bis zu 7,1 Prozent gegenüber den 22,4 Milliarden Euro in 2024. „Das ist ein klares Signal für den beginnenden Aufschwung, der sich in diesem Jahr mit einem Transaktionsvolumen von 25 bis 30 Milliarden Euro weiter verstärken dürfte“, prognostiziert Jeschioro.

Dass Investoren an den größten Immobilienmarkt der Eurozone zurückkehren und dessen Banken die Kredithähne wieder ein Stück weit aufdrehen, ist eine willkommene Nachricht für die rund 2.500 Aussteller und mehr als 20.000 erwarteten Besucherinnen

und Besucher der Mipim 2026. Von der vom 10. bis 13. März in Cannes stattfindenden Leitmesse erhoffen sich Marktakteure einen kräftigen Auftakt-Impuls für ein deutlich dynamischer verlaufendes Jahr an den internationalen Immobilieninvestmentmärkten. Das Palais des Festivals et des Congrès in der französischen Festspiel- und Messestadt am Mittelmeer werde in diesem Jahr „ein Zentrum für Investment-Opportunitäten“ sein, verheißt der Veranstalter RX France.

EINGESCHRÄNKT OPTIMISTISCH

Die vollmundige Ansage erscheint nicht unbegründet. Eine gemeinsame Analyse der Wirtschaftsberatungsgesellschaft PwC und des ULI Urban Land Institute, betitelt „Emerging Trends in Real Estate: Europe 2026“, verheißt einen deutlichen Zustrom an

STIMMUNGSBAROMETER

Die Besucher und Aussteller der diesjährigen Mipim sehen langsam wieder Chancen am Horizont der Krise





1

58 %

Laut einer Erhebung durch PwC und das Urban Land Institute (ULI) erwarten 58 Prozent von 1.276 weltweit befragten Asset, Bank- und Fondsmanagern sowie CEOs für 2026 steigende Investitionsvolumina in Europa.

frischem Kapital in diesem Jahr. 58 Prozent der befragten 1.276 Asset, Bank- und Fondsmanager sowie CEOs von Branchenunternehmen rund um den Globus erwarten danach einen Anstieg des Investitionsvolumens in Europa. Hingegen geht nur jeder zweite befragte Immobilienprofi davon aus, dass in diesem Jahr das Investitionsvolumen in den USA zulegen wird. Denn die sprunghafte, unberechenbare Wirtschaftspolitik der US-Regierung beunruhigt der Studie zufolge zahlreiche Akteure.

„Die deutlich gesunkenen Inflationsraten in Europa sorgen in der Immobilieninvestmentsbranche für Zuversicht“, sagt Thomas Veith, PwC Global Real Estate Leader. Hält die EZB den Leitzins auf dem gegenwärtigen Niveau, könnten Investoren in der Eurozone an günstigere Finanzierungen gelangen als in zahlreichen anderen Weltregionen.

Davon könnten gerade B-Städte profitieren, die auf der diesjährigen Mipim neben den Metropolen um die Aufmerksamkeit von Investoren buhlen. Kapitalschwere

Fonds fokussieren sich vor allem auf Standorte wie Berlin, London und Paris, an denen sie auf einen Schlag mehrere Hundert Millionen Euro in Bürokomplexe oder Shopping-Center investieren können. „Wer Milliardenbeträge investieren muss, hat nicht die Zeit, sich mit Deals in zweistelliger Millionenhöhe zu befassen, die an B-Standorten maximal möglich sind“, so Thomas Beyerle, Professor für Immobilienwirtschaft an der Hochschule Biberach.

BANKEN AKTIV, ABER SELEKTIV

Die auf der Messe vertretenen Oberzentren wie Belfast, Calais, Hannover und Leipzig seien „eine ausschließliche Spielwiese von kleineren institutionellen Investoren wie Assekuranzen, Family Offices und Pensionskassen, die Projektentwicklern neu errichtete oder modernisierte Immobilien abnehmen“, sagt Beyerle. „In den vergangenen Jahren sind derartige Objekte jedoch kaum an den Markt gekommen, weil Developer kaum Finanzierungen erhielten.“

Dies scheint sich nun zu ändern, wie eine Analyse des Stuttgarter Finanzierungsspezialisten BF.direkt zeigt. Danach suchen Banken nicht nur aktiv wieder nach Neugeschäft. Sie beginnen sogar, einander verstärkt Konkurrenz zu machen, um bei Kreditanfragen zum Zuge zu kommen. Als Folge sei die durchschnittliche Marge der Institute bei Finanzierungsgeschäften mit professionellen Immobilieninvestoren von 225,2 Basispunkten im Juni 2025 auf nur noch 196,3 Basispunkte im Dezember gesunken. „Der größere Wettbewerb trägt dazu bei, dass Finanzierer bereit sind, eine geringere Marge in Kauf zu nehmen“, erklärt Steffen Sebastian, Professor für Immobilienfinanzierung an der IREBS und wissenschaftlicher Berater des BF-Finanzierungsbarometers.

„Diese positive Entwicklung ist jedoch auf das Core- und Core-plus-Segment begrenzt“, sagt Matthias Heimann, Managing Director des Immobilienfinanzierungsspezialisten 777 Financial Advisors in Frankfurt am Main.

„Sobald es etwas risikoreicher und komplexer wird – etwa hinsichtlich Lage, Qualität oder ESG-Konformität –, lässt das Interesse der Banken sehr schnell deutlich nach.“ Diese Einschätzung bestätigt Malte Andes, Vorstand der HanseMerkur Grundvermögen, dem Investmentmanager der gleichnamigen Versicherungsgruppe: „Die strengen Eigenkapitalanforderungen engen den Spielraum klassischer Kreditinstitute ein.“

Heimann und Andes sind nicht die Einzigen, die Moll-Töne im Dur-Konzert erklingen lassen. „Die wirtschaftliche Lage bleibt anspruchsvoll“, meint Frank Schrader, Head of Real Estate Finance der Immobilienfinanzierungstochter der Nord/LB, Deutsche Hypo. „Unternehmen setzen weiterhin tendenziell auf Kostensenkung, die Konjunktur stagniert.“ Erst bei einer dauerhaften Wirtschaftserholung könnten die Immobilienmärkte Tritt fassen.

1
20.000
BESUCHER
kommen zur
Mipim –
darunter Phi-
lippe Aghion,
Gewinner des
Nobelpreises für
Wirtschafts-
wissenschaften
2025

Entscheidenden Einfluss auf das Marktgeschehen werden zudem die Leitzinsentscheidungen der Notenbanken haben, so vdp-Hauptgeschäftsführer Tolckmitt. Akteure in der Eurozone müssten dabei „auch im Blick behalten, wie sich die Federal Reserve Bank in den USA zinsseitig positioniert“, sagt Tolckmitt. „Deren Entscheidung kann Implikationen haben, wie sich die Zinspolitik in Europa entwickelt.“

AMERIKANISCHE ZINSPOLITIK ALS ZÜNGLEIN AN DER WAAGE

Die Fed hat den Leitzins nach der Phase der hohen Inflation deutlich langsamer gesenkt als die EZB. Zu Jahresbeginn beträgt der Leitzins in der Eurozone zwei Prozent, in den USA hingegen fluktuiert er in einer Spanne von 3,5 bis 3,75 Prozent. Auch nach der jüngsten Leitzinssenkung der Fed im Dezember rentieren zehnjährige US-

Staatsanleihen bei 4,14 Prozent, während deutsche Bundesanleihen gleicher Laufzeit nur 2,86 Prozent abwerfen. Ein derart hoher Rendite-Spread könnte dazu führen, dass Investoren Kapital aus der Eurozone abziehen und in den Dollarraum umschichten. Dies würde den Euro unter Druck bringen und den Import von zumeist in US-Währung gehandelten Rohstoffen verteuern – was die Inflation erneut befeuern würde.

Dieses Szenario sorgt die Hüter der europäischen Gemeinschaftswährung. Kurz vor dem Jahreswechsel verkündete erst der französische Notenbankchef François Villeroy de Galhau: „Es wäre wohl das Klügste, den Leitzins auf dem heutigen Stand beizubehalten.“ Tage später prognostizierte Isabel Schnabel, Mitglied des EZB-Direktoriums, sogar: „Der nächste Zinsschritt wird eine Anhebung sein, wenn auch nicht in naher Zukunft.“ →

Besuchen Sie
uns auf der MIPIM
vom 9. – 13. März 2026
in Cannes

 **Investitionsbank
Berlin**

Wohnraum.Fördern.Berlin.

wohnen mit der IBB



Wir haben die passende Finanzierung für den Bau, Sanierung oder Modernisierung Ihrer Immobilie. Kompetent, zuverlässig und mit dem Ziel, Ihr Bauprojekt erfolgreich zu gestalten. **Hotline Immobilienförderung: 030 / 2125-2662**

ibb.de/vermieter_investoren

„DER GRÖßERE WETTBEWERB TRÄGT DAZU BEI, DASS FINANZIERER BEREIT SIND, EINE GERINGERE MARGE IN KAUF ZU NEHMEN.“

Steffen Sebastian, Professor für Immobilienfinanzierung, IREBS

Auch etliche große europäische institutionelle Investoren wie milliardenschwere Versicherungen und Pensionskassen kalkulieren mit einer Leitzinsanhebung, so Immobilienökonom Beyerle. „Sie wollen deshalb keine weiteren Liegenschaften erwerben, sondern investieren stattdessen in Immobilien-Kreditfonds.“ Diese Investoren fürchteten, dass steigende Zinsen die Buchwerte von Immobilien wieder drücken werden, da sie Finanzierungen verteuern, meint Beyerle. „Zum anderen erwarten diese Investoren höhere Erträge bei geringerem Risiko im Immobilienfinanzierungsgeschäft.“

Eugenio Sangermano, CEO des Investmentmanagers BF.capital, einer Tochter des Finan-

zierungsspezialisten BF.direkt, bemerkt bei seinen institutionellen Kunden ebenfalls „zunehmendes Interesse an Investments in Kreditfonds“. Die im englischsprachigen Finanzmarktjargon auch Debt Funds genannten Investmentvehikel „bieten mit Ausschüttungen von sechs bis acht Prozent pro Jahr deutlich höhere laufende Erträge als Direktinvestments in Immobilien mit, je nach Nutzungsart, jährlichen Ausschüttungen von vier bis fünf Prozent“, sagt Sangermano. Dies macht sie insbesondere für Assekuranzen und Vorsorgeeinrichtungen interessant, die auf hohe stetige Kapitalflüsse angewiesen sind, um ihre finanziellen Verpflichtungen gegenüber ihren Versicherten erfüllen zu können.

Vorsichtig agierende institutionelle Investoren setzten dabei primär auf Kreditfonds, die ausschließlich risikoreduzierte Senior- und Whole-Loan-Finanzierungen ausreichen, berichtet Michael Morgenroth, CEO des Düsseldorfer Immobilienfinanzierungsspezialisten Caerus Debt Investments. „Ihre Zielrenditen liegen deshalb nur um die sechs Prozent.“

Bei Senior Loans handelt es sich um erstrangig besicherte Darlehen, die im Fall eines Zahlungsverzugs den sofortigen Zugriff auf die Immobilie ermöglichen. Bei Whole Loans – zu deutsch

Komplett-Kredit – schnürt der Debt Fund ein Paket aus einer Bank-Finanzierung über einen Beleihungsauslauf von maximal 55 Prozent und einem darüber hinausgehenden eigenen Kredit. Der Darlehensnehmer muss dabei nur mit dem Kreditfonds verhandeln und keine separaten Gespräche mit Banken führen. Kreditfonds könnten Investoren mit geringem Eigenkapital helfen, die von Banken nur Finanzierungen über Beleihungsausläufe von bis zu 55 Prozent erhielten, so Morgenroth. „Durch die Debt Funds können mit Sicherheit Finanzierungslücken geschlossen werden.“

KREDITFONDS IM FOKUS

Assekuranzen investieren nicht nur in Kreditfonds. Einige legen selbst solche Anlagevehikel auf. Ein Beispiel dafür ist die Hanse-Merkur Grundvermögen, deren Debt Fund in Deutschland, Österreich und der Schweiz aktiv ist. Das Geschäftsmodell erinnert allerdings an das der Banken. Vergeben würden „Darlehen für erstklassige, Cashflow generierende Bestandsobjekte sowie für Immobilien, die sich in der Fertigstellung befinden und kurzfristig Einnahmen generieren werden“, sagt Vorstand Andes. „Finanzierungen für Projektentwicklungen werden nicht angeboten.“

1

2.500

AUSSTELLER
werden 2026
auf der Mipim
erwartet –
nach 2.300
im Vorjahr



„KREDITNEHMER FINDEN WIEDER OFFENE TÜREN“

INTERVIEW
NICOLAS
BOFFI

Der neue Mipim-Direktor Nicolas Boffi sieht die Immobilienmärkte auf dem Pfad der Erholung und die diesjährige Messe als Startschuss für eine nachhaltige **TRENDWENDE**.



NICOLAS
BOFFI
folgte im September 2025
Nicolas Kozubek
als Direktor der
Mipim nach

Monsieur Boffi, die Immobilienbranche steht weltweit vor komplexen Herausforderungen. Wie kann die Mipim zur Bewältigung beitragen? Die Immobilienbranche befindet sich in einer Phase großer Spannungen. Unsicherheit ist die neue Normalität. Aber diese Krise wirkt auch als Katalysator. In diesem Zusammenhang spielt die Mipim 2026 eine entscheidende Rolle. In Zeiten geopolitischer und wirtschaftlicher Instabilität müssen Entscheidungsträger im Immobilienbereich die Herausforderungen mit absoluter Klarheit begreifen.

Die Mipim ist der Ort, an dem Menschen Antworten finden, ein Forum, das Transparenz und Weitsicht schafft. Die Wahl des Ökonomen Philippe Aghion als Keynote-Speaker verkörpert unser Bestreben, wichtige wirtschaftliche und technologische Herausforderungen zu beleuchten. Als Gewinner des Nobelpreises für Wirtschaftswissenschaften 2025 liefert seine Arbeit zu Innovation, Wachstum und Energiewende wichtige Erkenntnisse für die Antizipation neuer Herausforderungen.

Die Investitionstätigkeit auf den Immobilienmärkten in Europa und den USA hat in der zweiten Hälfte 2025 leicht zugenommen. Könnte die Mipim nun der Startschuss für eine nachhaltige Trendwende sein? Auf jeden Fall. Es gibt klare Anzeichen von Optimismus. Das Vertrauen in die Märkte ist gestiegen. Vergangenes Jahr drehten sich viele Gespräche um das Thema „Survive ‘till 25“ – Durchhalten bis 2025. Dieses Jahr wird es um die Frage gehen: „Wo liegen die ersten Chancen, die es wert sind, genutzt zu werden?“

Tatsächlich?

Ja. Sehen Sie, nach zwei Jahren schmerzhafter Neubewertungen sind Käufer und Verkäufer wieder näher aneinandergerückt. Die Segmente Wohnen und

Gesundheitswesen sind im Aufschwung, in Deutschland haben sich die Transaktionen im Gesundheitswesen im Vergleich zum Vorjahr sogar mehr als verdoppelt. Institutionelles Kapital fließt wieder in krisenresistente Vermögenswerte, die von der Demografie Rückenwind erhalten. In mehreren wichtigen Segmenten hat die Wende bereits begonnen. Jetzt geht es darum, das einsatzbereite institutionelle Kapital mit den richtigen Projekten zu verbinden.

Hohe Finanzierungskosten und attraktive Anleiherenditen ziehen Kapital von Immobilien ab: Viele institutionelle Anleger bevorzugen Staats- und Unternehmensanleihen.

Die Finanzierungskosten entwickeln sich endlich in die richtige Richtung. Die Zinsen sind von ihren Höchstständen zurückgekommen. Gleichzeitig sind die Schulden der meisten Staaten höher als vor der Corona-Pandemie, weiten sich aber nicht mehr aus. Diese Gemengelage führt zu einer Neugewichtung von Staatsanleihen und Immobilien. Das bedeutet zwar keinen plötzlichen Kapitalanstieg, aber in Sektoren mit korrigierten Preisen und dauerhafter Nachfrage – Wohnen, Logistik – kehren institutionelle Anleger bereits zurück. Nun beginnt eine Phase, in der sich die Marktwerte von Liegenschaften stabilisieren. Immobilien gewinnen dadurch wieder eine stärkere Position im Vergleich zu festverzinslichen Alternativen. Das verändert die Stimmung; institutionelle Anleger signalisieren mehr Vertrauen in die Immobilienmärkte.

Banken zögerten 2023 und 2024 bei der Finanzierung von Immobilieninvestitionen, u. a. wegen strenger Basel-IV-Vorgaben. Neue Marktanalysen zeigen nun zunehmenden Wettbewerb, der Kreditgeber zu niedrigeren Margen im Neugeschäft bewegt.

Ja, der Wettbewerb nimmt wieder zu, die Margen sinken. Die Banken wollen nach zwei schwachen Jahren wieder Geschäfte machen. Die meisten Institute konzentrieren sich auf risikoarme, einkommenssichere Sektoren, die die Kapitalkosten rechtfertigen – Wohnimmobilien, erstklassige Vermögenswerte, stabilisierte Logistikimmobilien und alles, was über starke ESG-Referenzen verfügt. Die Banken lockern ihre Standards nicht, aber sie positionieren sich neu, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Kreditnehmer mit soliden Vermögenswerten, klaren Geschäftsplänen und starken Berichtsstrukturen finden mehr offene Türen als vor einem Jahr. Dieses neue Engagement ist ein klares Zeichen dafür, dass der Markt seine restriktivste Phase hinter sich lässt.

TEXT
Richard
Haimann



Die bundesweit gleiche Auslegung der Aktivierung von MODERNISIERUNGSKOSTEN hat einen gewissen Charme. Doch den erkennt nicht jeder.

Der Weg zum Haus des GdW führt vorbei an der syrischen Botschaft. Davor hektische Stimmung, Polizei. Ich werde Hauptgeschäftsführerin Ingeborg Esser treffen. Sie ansprechen auf diese turbulente Zeit.

Ob sie ein politischer Mensch sei? Eher rhetorische Frage. Ja, sagt sie, wenngleich nicht parteipolitisch engagiert. Als Verbandsvertreterin müsse sie offen sein in alle Richtungen. Sie sagt, sie habe lange gehofft, ihr Sohn könnte jetzt in der besten Zeit überhaupt leben. Doch so sei es nicht.

Klingt ein bisschen resigniert. Ich habe trotzdem nicht den Eindruck, als sitze mir eine Pessimistin gegenüber. Aber als weltoffener Mensch scheint sie die Rückkehr zu Nationalismen, die Tendenz zur Abschottung vieler Länder, besonders zu bedauern.

WAS IST EIN VERBAND?

Sie betont das Wort „Weltoffenheit“ sehr, auch im Zusammenhang mit dem GdW. Sie spricht darüber, dass der Verband nicht nur Heimat sei für das CDU-Mitglied Axel Gedaschko, sondern genauso für die SPD-Männer Jürgen Steinert und Lutz Freitag, der sogar aus der Gewerkschaftsszene stamme. Für Ingeborg Esser ist es diese Weltoffenheit, die die Präsidenten verbindet. „Alle sind Hamburger“, sagt sie. „Und Hamburg ist das Tor zur Welt.“

Sie selbst näherte sich dieser Stadt zwar immer mehr an. Von Süden. Von Salzburg über Regensburg, Augsburg und Köln. Aber sie ist da glücklich, wo sie jetzt ist. Der GdW Bundesverband Deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V. ist auch ihre Heimat geworden. Sie hat ihn mitgebaut. Er sitzt inzwischen in Berlin. Weiter nördlich ist nicht geplant.

Hätte man Ingeborg Esser nach dem Studium geweissagt, dass sie eines Tages für den GdW brennen würde, hätte sie es kaum geglaubt. „Was ein Verband ist, davon hatte ich zu dieser Zeit nur höchst oberflächliches Wissen“, meint sie. Nach ihrem Studium wollte sie eigentlich in eine Bank. Bewarb sich aber auch auf eine Stellenanzeige des VdW Bayern.

Eigentlich sei ihr Mann Schuld an allem: Er habe die Bewerbung damals abgeschickt.

Das Gespräch mit dem späteren Verbandsdirektor Heinz Werner Götz war gut. Sie wurde genommen, arbeitete dort als Prüfungsassistentin. Aber schon bald suchte man einen Assistenten des damaligen Direktors, der auch zuständig sein sollte für das interne Rechnungswesen, den Jahresabschluss. Pech für sie, er sollte männlich sein. Glück für sie, keiner der in Betracht kommenden Männer hatte große Lust, mit Gerhard Runge zusammenzuarbeiten.

„Als ich mich bei ihm bewarb, war er nicht sehr begeistert. Fragte dann aber einmal, ob wir es nicht miteinander versuchen wollten. Vor Kurzem ist er gestorben. Seine Frau meinte zu mir, ihr Mann habe die Zusammenarbeit damals sehr genossen. Das hat mich bewegt.“ Runge hatte ihr früh die Möglichkeit gegeben, Führungsverantwortung zu übernehmen.

Später wechselte ihr Mann als Vertriebsleiter zum Kölner Stadtanzeiger. Nach einem Jahr Fernbeziehung folgte Ingeborg Esser ihm 1993. Es hatte sich eine neue Berufsmöglichkeit ergeben. Die Wohngemeinnützigkeit war weggefallen. Der GdW brauchte dringend einen Steuerberater. Ihr Steuerberaterexamen hatte sie in München gemacht. Das passte.

PARTY WAR DAMALS

1999 ging der Verband nach Berlin. Mit ihrem Mann ging sie 1998 voraus. Sie wurde besondere Vertreterin des GdW. Damit zog sie in die Leitungsebene ein. Ingeborg Esser arbeitete mit daran, die Kooperation mit den Regionalverbänden zu stärken.

Unter Lutz Freitag wählte man sie als erstes weibliches Mitglied in den Vorstand. Ob das mit Gender-Gerechtigkeit zu tun hatte oder ob es einfach der Lohn war für eine, wie es scheint, hervorragende Arbeit, muss offen bleiben. Jedenfalls war sie fortan zuständig für den Prüfungsbereich.

Ich hätte etwas darum gegeben, sie in den Anfängen ihres beruflichen Werdegangs kennenzulernen. Wenn sie jetzt davon spricht, wie blauäugig →

KOPF UND ZAHL

TEXT

Dirk Labusch

FOTOS

Paulina Hildesheim





1

sie etwa an ihr Studium gegangen, wie partywütig sie damals gewesen sei, kann man sich das nur schwer vorstellen. Immerhin habe sie trotzdem zügig studiert. Das passt schon eher ins Bild.

Sie spricht vom Ausbau der GdW-Kompetenzen bei der genossenschaftlichen Prüfung, den sie in Berlin vorantrieb. Der GdW übernahm damals die interne Qualitätskontrolle und den gesamten Bereich der Prüfer-Aus- und Weiterbildung. Sie sagt leidenschaftlich: „Stellen Sie sich vor, vorher war die Auslegung, wie wir Modernisierungskosten aktivieren, in Hamburg völlig anders als in Düsseldorf!“

UNTERSCHIEDLICHE AKTIVIERUNG

Ich erkenne nicht den Zündstoff, der darin gelegen haben mag. Das liegt vielleicht daran, dass ich eher „Künstler“ bin als Zahlenmensch, was ich nur deshalb erwähne, weil es bei Ingeborg Esser umgekehrt ist. Als sie an der Technischen Universität in Innsbruck ein Architekturstudium begann, wollte sie ei-

gentlich etwas Technisches studieren. Sie schmiss das Studium nach zwei Semestern, weil es ihr zu künstlerisch war, zu wenig mathematisch. Sie ging nach Regensburg, studierte dort BWL, machte später die Steuerberater-Ausbildung und dann in den 1990ern in Düsseldorf ihr Wirtschaftsprüfer-Examen.

Ihre mathematisch-technische Begabung ist ein Glücksfall für den GdW. Es ist eher unwahrscheinlich, dass der in den bewegten Zeiten von Wiedervereinigung, Abschaffung der Wohngemeinnützigkeit & Co. eine Künstlerin hätte brauchen können.

Auf die Frage, von deren Antwort ich mir so viel verspreche, meint sie lapidar: Als Frau benachteiligt worden sei sie nie. Gerhard Runge und alle Präsidenten hätten sich als extreme Förderer erwiesen. Die Zeit war zu Beginn ihrer GdW-Karriere noch eine andere, die Frau folgte eher dem Mann.

Ingeborg Esser war dem ihren zweimal hinterhergezogen, nach Augsburg und nach Köln. In unserem Gespräch scheint es so, als sei beim Umzug nach Berlin erstmals sie die treibende Kraft gewesen.

Sie spricht über ihre Arbeit, die sie liebt. Wenn- gleich sie das der Wohnungswirtschaft zugrunde liegende Geschäftsmodell nicht als superspannend empfindet. Langfristig, extrem valide, nicht krisenge- trieben, wenig sexy. Hatte sie nie den Wunsch nach einem Berufswechsel? Sie verneint. Es sei nicht einen Tag langweilig gewesen. Und sie erzählt von ihren großen beruflichen Herausforderungen, der Abschaf- fung der Wohngemeinnützigkeit etwa.

Über nächtliche Gespräche mit einem Vertreter aus dem Bundesfinanzausschuss. Sie erzählt von der Überführung der ostdeutschen Wohnungswirtschaft in den westdeutschen Rechtsrahmen. Sie habe dabei extrem viel mitarbeiten können, etwa beim Altschul- denhilfegesetz. Es sei auch um Prüfungsthemen rund um die Bewertung in der Eröffnungsbilanz gegangen. Es habe intensive Verhandlungen mit der Treuhand- anstalt gegeben. „Dann kam die erste Leerstands- welle in Ostdeutschland, die Abrissförderung.“

Und später das Eigenheimzulagengesetz, das endverhandelt wurde. Mit dabei: der damalige Bundesbauminister Töpfer, Jürgen Steinert, Staats- sekretärin Thoben. Ingeborg Esser sollte auch dazukommen. Aber sie war im Mutterschutz. Doch der galt zu dieser Zeit wohl nicht viel. „Wird schon gehen“, soll Jürgen Steinert gesagt haben. „Und dann saß ich da und hatte Angst, dass ich gleich ein Kind kriege.“ Aber das Kind kam später. Es wurde im Köl- ner Dom getauft. „Kann also noch Prinz Karneval werden“, sagt sie im zarten österreichischen Dialekt.

Ihre fachliche Expertise wird groß sein. Trotz- dem: Ingeborg ist nun mal nicht Immanuel, und so ist ihr Erfolg immer auch der Erfolg einer Frau. Der steht in einem gewissen Gegensatz zur Frauenförde- rung in Mitgliedsunternehmen, stellt Esser bedauernd fest. Gerade die Unternehmen in Ostdeutschland sei- en vormals gut dabei gewesen. Das habe sich jedoch wieder gedreht.

Wie es weitergeht? „Wichtig ist mir, den GdW weiterzuentwickeln, die Mitgliedsunternehmen für neue Themen zu öffnen im technischen und vor allem im KI-Bereich“, meint sie. Und was ist mit ihrem Ausstieg?

GESTAFFELTER AUSSTIEG

Der Vorstand habe sich darauf geeinigt, dass es gut sei, wenn der gestaffelt geschehe. „Axel Gedaschko dürfte Ende 2027 gehen, ich habe einen Vertrag bis Mitte 2029.“

Gibt es schon Gedanken daran, was sie dann tun wird? Das Thema Alter verdränge sie noch. Dass Golfspielen jetzt schon ihre große Leidenschaft ist und sie sich freut, dass ihr Sohn das auch tut, weiß jeder, der sie ein bisschen kennt. Auch dass sie Reisen mag, besonders in ferne, warme Länder. Und dass sie ihren Garten liebt, gerne grillt, mit Nachbarn feiert. Aber nur golfen, reisen, feiern?

Sie kann sich vorstellen, als Rentnerin noch ein- mal zu studieren, vielleicht Geschichte oder Künstli- che Intelligenz. Schon jetzt mache es ihr großen Spaß, es aktiv zu begleiten, wenn die Wohnungswirtschaft auf innovative Themen trifft. Das öffne ihr Denken.

Es könnte sein, dass sie nach ihrer aktiven beruflichen Laufbahn das Schreiben beginnt. So viel habe sie etwa über den Niedergang der Neuen Hei- mat gelernt, darüber, wie dieser gewerkschaftseigene Konzern über den Größenwahn der Oberen gestürzt sei, dass sie locker darüber ein Kriminalstück ver- fassen könne. Ich weiß, das würden sicher viele gerne lesen, und somit möchte ich Sie, Frau Esser, mit Veröffentlichung dieser Zeilen unter einen gewissen Zugzwang setzen!

Eine Eigenschaft, die sie immer wieder betont, ist ihre Lust, Neuland zu entdecken. Das passt ja: Gerade hat sie den Bootsführerschein gemacht. ↖

1

ZUKUNFT?

So könnte eine neue Autorin von Kriminalstücken aussehen

2

WELTOFFEN

Als weltoffener Mensch scheint sie die Rückkehr zu Nationalismen besonders stark zu bedauern

2



**„BEI DER FRAGE, OB FRAUEN
BESONDERS GEFÖRDERT
WERDEN MÜSSEN, WAR ICH
BISHER EHER ABLEHNEND.
MIT BLICK AUF DIE ENT-
WICKLUNG IN VIELEN MIT-
GLIEDSUNTERNEHMEN MUSS
ICH DIESE HALTUNG JEDOCH
ETWAS REVIDIEREN.“**

UNSER PODCAST

Innovationen, Strategie und digitale Lösungen prägen die aktuelle Immobilienbranche. Von nachhaltigen Konzepten bis zur Umnutzung von Bestandsimmobilien: TRANSFORMATION steht im Mittelpunkt aller Entwicklungen, wenn es um zukunftsfähige Geschäftsmodelle geht. Fröhliche L'Immo!



EINE
UNSERER
STIMMEN
*Iris Jachertz,
Redaktionsleiterin und Chefredakteurin der
DW Die Wohnungswirtschaft*

Christian Weinard
Mieterstrom ganzheitlich gestalten



Mieterstrom gilt gemeinhin als ein gutes – weil sinnvolles – Konzept: So haben Wohnungsunternehmen zusätzliche Einnahmequellen oder Mieterinnen und Mieter niedrigere und planbare Stromkosten. Doch das ganze Geschäft ist auch sehr kleinteilig. Was ist zu beachten? Zur Erhellung des Themas sind Christian Weinard, Marktmanager Technikzentrale und Energiemanagement bei Hager, und Christoph Moossen, Vorstandsvorsitzender der Kölner Wohnungsgenossenschaft (KWG), zu Gast in dieser L'Immo. Zusammen haben sie ein kooperatives Modell entwickelt, das den Mieterstrom praxistauglich macht. Hager stellt dabei für den gesamten Prozess die notwendige Hardware und Produkte für die elektrotechnische Infrastruktur bereit. Das betrifft etwa Zählerplatzsysteme, Energie- und Lastmanagementlösungen sowie Ladestationen für Elektromobilität. Und die KWG hat durch Ausgründung einer Tochtergesellschaft den Prozess für alle Beteiligten auch wirtschaftlich praktikabel gestaltet.

Sandra Balicki
Organisation und Personal in Wohnungsunternehmen: Strategien



Die Wohnungswirtschaft steht vor Umbrüchen. Diese erfordern nicht nur technische Antworten, sondern auch strategische Impulse für die Organisation und das Personal. Der Fokus auf Technologie allein schafft keine effiziente Veränderung in den Unternehmen. Der ROI kommt durch den Menschen. Genau hier ist das Topmanagement als Role Model gefragt. Interne Strukturen müssen an die Einflüsse von außen angepasst werden. Die Unternehmensstrategie darf aber nicht im Führungskreis ins Stocken geraten, sondern muss von allen Mitarbeitenden getragen und gelebt werden. Wie gelingt das? Essenziell ist der Schulterschluss zwischen Geschäftsführung, IT und HR. Darüber spricht in dieser Folge Sandra Balicki, Managing Director der Visario Connect GmbH.

Annik Englert und Karina Weber
Gestern Weinstube, heute Wohnheim



Etwas neu zu denken ist im Trend. Aber oft hakt es an der Durchführung. Annik Englert und Karina Weber vom Unternehmen Refacto reaktivieren leerstehende Immobilien. Ein Gespräch über den schmalen Grat zwischen Kreativität und Wirtschaftlichkeit. Verlassene Wohnungen, Warenhäuser, Gaststätten, Sparkassen: Leerstehende Immobilien sind ein Zeichen unserer Zeit, in der sich alles so schnell wandelt. Immer wieder scheitern Makler daran, solche Immobilien auf den herkömmlichen Vertriebswegen zu veräußern. Immobilien umzuwandeln ist oft ein langer, mühsamer Weg, der das Commitment vieler Beteiligter braucht. In dieser L'Immo-Folge berichten Englert und Weber über diese Wege, über Erfolge, aber auch über das, was Erfolge verhindern kann.

Constantin Köck
Ein digitales Ökosystem braucht offene Plattformen



Die Digitalisierung der Immobiliensysteme soll die Zusammenarbeit erleichtern – vorausgesetzt, die Schnittstellen passen. Constantin Köck, Co-Gründer und CTO von Planradar, spricht in dieser L'Immo-Folge über digitale Ökosysteme und den Mut zu offenen Plattformen. Haben monolithische All-in-one-Systeme ausgedient? Kann ein digitales Ökosystem firmeneigene Lösungen übertreffen und Kooperationen auch mit Wettbewerbern ermöglichen? Welche technologischen Neuerungen machen das möglich? Köck beantwortet diese Fragen. Planradar digitalisiert seit 13 Jahren nationale und internationale Bau- und Immobilienprojekte mit einer SaaS-Plattform für Dokumentation, Aufgabenmanagement und Kommunikation, ist in 16 Ländern vertreten und unterstützt über 120.000 Nutzer bei Effizienz, Transparenz und Prozessdigitalisierung.

Prof. Dr. Alexander von Erdély
Die neue Rolle der BImA



Seit einem Jahr ist Prof. Dr. Alexander von Erdély Vorstandssprecher der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA). In dieser Folge des L'Immo-Podcasts wird deutlich, wie sich die Rolle der BImA in den vergangenen Monaten und Jahren gewandelt hat. Während früher die Versorgung anderer Behörden mit Grundstücken und die Veräußerung von Bauland an Kommunen für günstigen Wohnraum im Vordergrund standen, haben sich die Prioritäten verschoben. Heute rückt die immobilienwirtschaftliche Perspektive stärker in den Fokus, insbesondere durch den Blick auf den Nutzer, wie er in der privaten Immobilienwirtschaft üblich ist. Dieser Ansatz bringt neue Impulse in den öffentlichen Dienst und prägt die strategische Ausrichtung der BImA.

Mareike Kipp und Dr. Sebastian Festag
Brandschutz: Die Wirksamkeit moderner Schutzsysteme



Die Brandkatastrophe von Crans-Montana hat gezeigt, wie entscheidend vorbeugender Brandschutz ist. Mareike Kipp, Leiterin der Business Unit Personal Fire Safety bei Hekatron Brandschutz, und Dr. Sebastian Festag, Risikoforscher bei Hekatron und Präsident der Gesellschaft für Sicherheitswissenschaft, sprechen über die praktische Umsetzung und Wirksamkeit moderner Schutzsysteme. Sie erläutern, wo die größten Risiken liegen, wie sich diese minimieren lassen, welche innovativen Technologien die Immobilienwirtschaft entlasten und wie digitale Lösungen dazu beitragen, Sicherheit effizient, wirtschaftlich und nachhaltig zu gestalten. Hekatron liefert Lösungen für anlagentechnischen Brandschutz, von Frühwarnsystemen bis hin zu digitalen Ferninspektionsmeldern, die eine kontinuierliche Überwachung auch in großen Beständen ermöglichen und gleichzeitig den administrativen Aufwand reduzieren.



*Über den
QR-Code
geht es direkt
zum jeweiligen
Podcast*

*Die L'Immo-
Folgen finden
Sie auch auf
den gängigen
Podcast-Hosting-
Plattformen.*

**UMWAND-
LUNG**

*Große Hotel-
ketten richten
ihre Expan-
sionsstrategien
zunehmend auf
die Umwandlung
bestehender
Immobilien aus*



SCHLAFEN STATT ARBEITEN

Macht aus leerstehenden Büros Wohnungen!
Diese Forderung hört man immer öfter. Doch viele Eigentümer problematischer Büroobjekte entscheiden sich für eine andere Lösung: Sie wandeln ihre **BÜROFLÄCHEN IN HOTELS** oder Serviced Apartments um. Dafür spricht eine Reihe von Gründen.

TEXT

Christian Hunziker

A

Als die Deutsche Immobilien Entwicklungs AG (DIEAG) mit der Planung ihres Büroprojekts Mizar Gate Office in Schönefeld bei Berlin begann, war die Bürowelt in bester Ordnung. Und noch bei der Fertigstellung im September 2021 stellte der CEO des Unternehmens, Robert Sprajcar, fest: „Das Mizar Gate Office kommt genau zur rechten Zeit.“ Doch diese Einschätzung war zu optimistisch: Die Bürovermietung an diesem Standort habe sich schwierig gestaltet, sagt Sprajcar heute rückblickend.

Trotzdem ist das in der Nähe des Berliner Flughafens gelegene Neubauensemble mittlerweile voll vermietet. Während eines der drei Gebäude Büronutzer gefunden hat, haben die beiden anderen eine wundersame Verwandlung erfahren: In Gebäude A hat die zu IHG gehörende Novum Hospitality Group im Sommer 2025 das Hotel Holiday Inn – The Niu Pax eröffnet, während in Gebäude C Serviced Apartments der Marke Candlewood Suites entstanden sind. Büros zu Beherbergungsbetrieben – ein Einzelfall? Ganz und gar nicht. „Wir beobachten, dass große Hotelketten ihre Expansionsstrategien zunehmend auf die Umwandlung bestehender Immobilien ausrichten“, so Sebastian Hoffmann, Associate Director Hotel bei Colliers. „Insbesondere leerstehende Bürogebäude bieten erhebliches Potenzial.“

ERHOLTER HOTELMARKT ALS TREIBER

Davon gibt es mittlerweile eine ganze Menge. Immer mehr Eigentümer realisieren daher Konversionen zu Hotels oder Serviced Apartments. Um nur einige Beispiele zu nennen: In Hannover macht die Nord/LB aus ihrem Hansa-Haus, das sie bis 2023 selbst genutzt hat, ein Motel One. Union Investment hat

in Unterschleißheim bei München B&B Hotels als Mieter im bisher ausschließlich als Bürostandort genutzten Lohhof-Quartier gewonnen.

In Berlin ist sogar eine geradezu skurrile Entwicklung zu verfolgen: Am Kudamm-Eck, einem 2001 fertiggestellten Hochhaus in der City-West, laufen derzeit Umbauarbeiten, damit 2028 ein Ruby-Hotel mit 375 Zimmern eröffnen kann. Kenner des hauptstädtischen Immobilienmarkts erinnern sich: An diesem Standort empfing früher ein Swissôtel seine Gäste. 2018 schloss das Hotel seine Tore, weil die damaligen Eigentümer die Zimmer in Büroflächen umwandeln wollten. Dann aber, nach der Übernahme des Objekts durch die Empira Group, die Rolle rückwärts: Statt Büros ist jetzt wieder ein Hotel geplant.

Befeuert wird diese Lust an Konversionen von der Erholung des Hotelmarkts. „Zwar hat die Zahl der ausländischen Gäste noch nicht wieder den Höchststand von vor der Corona-Pandemie erreicht, doch die inländische Nachfrage ist wieder voll da“, stellt Tina Froböse fest, Geschäftsführerin der Select Hotel Consulting GmbH. „Hotels sind bei Investoren gefragt, weil sich die Branche professionalisiert und ihre Anpassungsfähigkeit bewiesen hat.“ Hinzu kommt ein Umdenken in puncto Nachhaltigkeit: Während man früher eher an Abriss und anschließenden Neubau gedacht habe, so Froböse, habe heute das Bauen im Bestand an Bedeutung gewonnen.

Keine Option war Abriss beim Mizar Gate Office in Schönefeld. Doch die Ausrichtung auf die neue Nutzung war aufwendig. „Die beiden Gebäude mussten wir unter den Aspekten von TGA und Brandschutz neu denken“, berichtet DIEAG-CEO Sprajcar. „So haben wir beispielsweise eine Deckenheizung →

1

MIZAR GATE OFFICE

Das Objekt in Berlin war ursprünglich als reines Büroprojekt geplant. Mittlerweile dienen zwei der drei Gebäude als Hotel bzw. als Serviced-Apartment-Anlage

2

LIMEHOME
Zahlreiche Limehome-Apartments sind in ehemaligen Büroobjekten in Amsterdam entstanden

3

RUBY LUNA
Die Hotelkette Ruby nutzt auch ehemalige Bürogebäude – zum Beispiel in Düsseldorf – in einem ehemaligen Commerzbank-Hochhaus aus den 1950er Jahren



1

und -kühlung in Lehmbauweise eingebaut.“ Trotzdem habe sich der Aufwand gelohnt, sagt Sprajcar – unter anderem deswegen, weil die Maßnahme die Vermietung der Büroflächen im mittleren Gebäude („Stichwort Marktwahrnehmung“) erleichtert habe. „Noch deutlich besser“, so Sprajcar, „kann das bei Bestandhalten funktionieren. Bei älteren Bürogebäuden ist es grundsätzlich erwägenswert, über die Umwandlung in ein Hotel nachzudenken.“

WEG VON DER SINGLE-TENANT-STRUKTUR

Genau das hat Wealthcap bei den Ten Towers in München getan. Die Fondsgesellschaft will den riesigen Komplex mit 69.000 Quadratmeter Geschossfläche, der bis 2022 von der Deutschen Telekom genutzt wurde, in ein gemischt genutztes Ensemble verwandeln. Ein erster Schritt dazu: Im Oktober 2025 unterzeichnete Leonardo Hotels einen Pachtvertrag für einen der fünf Doppeltürme. Voraussichtlich Ende 2027 wird darin ein Hotel der Lifestyle-Marke Nyx mit 244 Zimmern eröffnen.

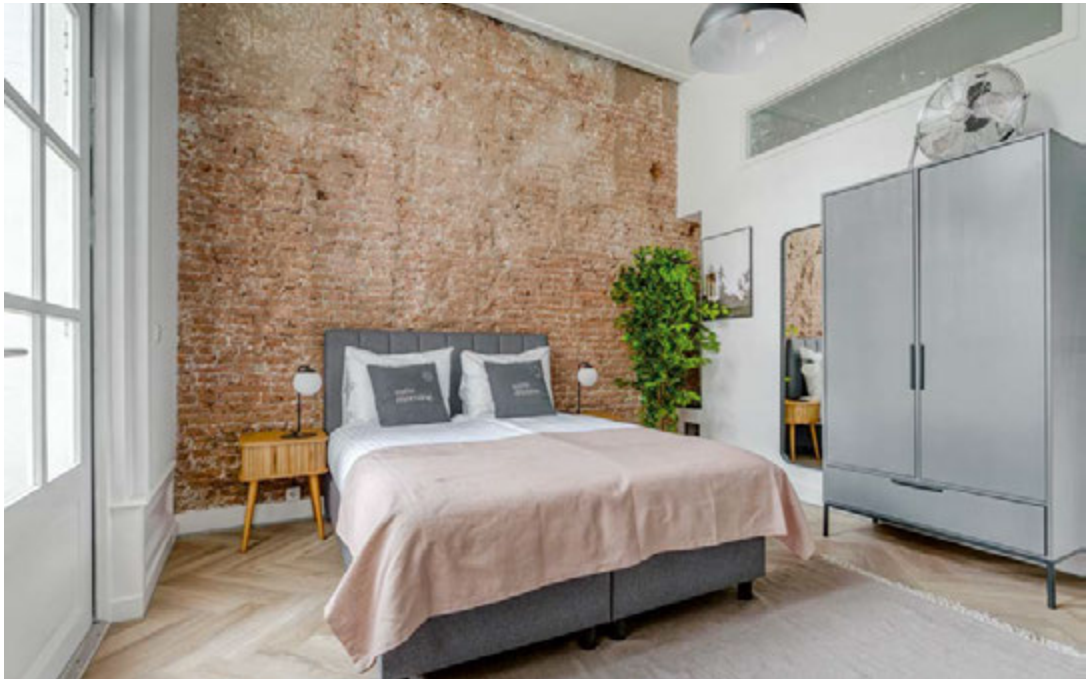
„Der Standort in der Nähe des Werksviertels und des Ostbahnhofs eignet sich hervorragend für ein Hotel“, sagt Veit Weidinger, Direktor Vermietungsmanagement bei Wealthcap. „Diese neue Nutzung reduziert den Leerstand und belebt das Areal.“ Für die Anleger habe die geplante Mischnutzung zudem den Vorteil der Risikodiversifizierung. Dabei macht Weidinger keinen Hehl daraus, dass die schwierige Vermietungssituation für Büros die Entscheidung befördert hat. „Aufgrund des veränderten Marktumfelds“, erläutert er, „ist es nötig, sich mit

verschiedenen Nutzungsarten auseinanderzusetzen.“ Zu diesen Nutzungsarten zählt auch Wohnen. Eine mögliche Wohnnutzung in den Ten Towers bezeichnet Weidinger als „interessante Beimischung“, wobei insbesondere studentisches Wohnen denkbar sei. Noch sei diese Umnutzung in Prüfung. „Grundsätzlich“, sagt jedoch der Vermietungsexperte, „ist die Umwandlung von Büros in ein Hotel einfacher als der Umbau von Büro- zu Wohnnutzung.“

HOTEL- SCHLÄGT WOHNNUTZUNG

Diese Aussage hat Sprengkraft – schließlich fordern Mietervertreter und Politikerinnen landauf, landab, leerstehende Büros schnellstmöglich in Wohnraum zu verwandeln und so das Wohnungsproblem zu lösen. Doch aus Sicht von Fachleuten liegt die Nachnutzung als Hotel oder Serviced-Apartment-Gebäude deutlich näher.

Büroimmobilien seien von ihrer baulichen Struktur her häufig besser für eine Hotel- als für eine Wohnnutzung geeignet, so Anthony G. Bull-Diamond, Managing Director und Head of Investment and Asset Management Europe bei der KanAm Grund Group. Wohnkonversionen erfordern nach seinen Worten oftmals nicht nur deutlich tiefere bauliche Eingriffe, sondern auch aufwendigere Genehmigungsverfahren. Sofern die baulichen Voraussetzungen gegeben und die hotelwirtschaftlichen Rahmenbedingungen am jeweiligen Standort tragfähig seien, könne „eine Hotelkonversion eine äußerst effiziente und wertsteigernde Lösung darstellen“, sagt Bull-Diamond. Die KanAm Grund Group hat des-



2



3

„HOTELS SIND BEI INVESTOREN GEFRAGT, WEIL SICH DIE BRANCHE PROFESSIONALISIERT UND IHRE ANPASSUNGSFÄHIGKEIT BEWIESEN HAT.“

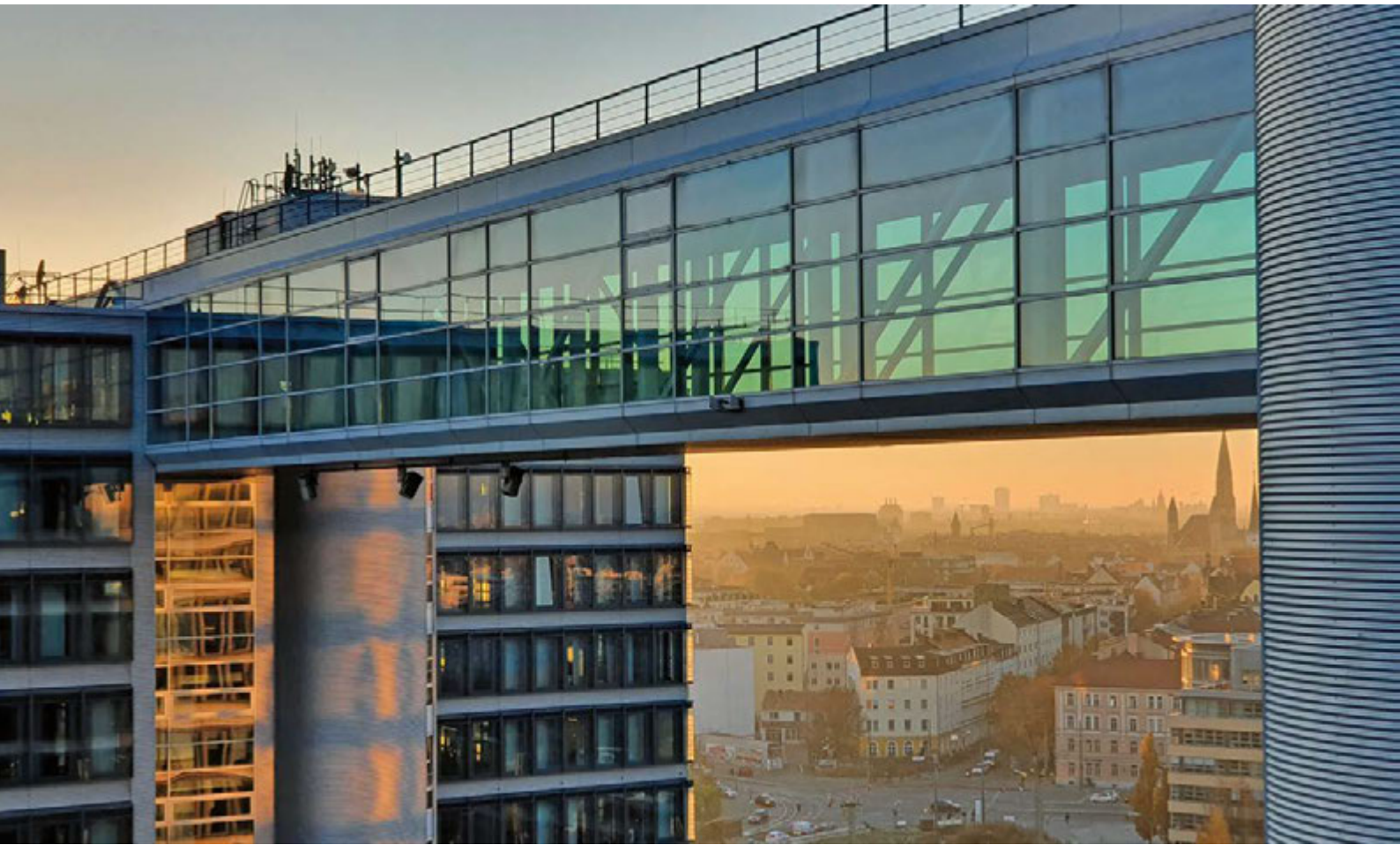
Tina Froböse, Geschäftsführerin der
Select Hotel Consulting GmbH

halb vor Kurzem ein Joint Venture mit der Barceló Hotel Group gegründet, das u. a. die Umwandlung bisheriger Büroflächen plant.

Nötig sei dabei stets eine differenzierte Betrachtung, meint Anna Lena Stoephasius, Mitglied des Managements des Berliner Architekturbüros Aukett + Heese. „Ob die Umwandlung von Büroflächen in Wohnungen oder die Nachnutzung als Hotel günstiger ist, hängt von der Kubatur und vom Grundriss des Gebäudes ab“, erklärt sie. In Berlin gebe es zum Beispiel Büros in Objekten (meist aus der Gründerzeit), die als Wohnhäuser errichtet worden seien. In solchen Fällen sei es einfacher, daraus wieder Wohnungen zu machen.

INDIVIDUELLE BETRACHTUNG ERFORDERLICH

Auch die Kosten sind laut Stoephasius individuell zu prüfen. „Steht ein Gebäude unter Denkmalschutz, wird es besonders teuer, während es bei einer quadratisch-praktischen Kubatur günstiger wird“, sagt sie. Eine Nachnutzung als Hotel wird nach ihren Worten durch einige typische Eigenschaften von Bürogebäuden erleichtert. So ist das Erdgeschoss oft höher →



1

„GRUNDSÄTZLICH IST DIE UMWANDLUNG VON BÜROS IN EIN HOTEL EINFACHER ALS DER UMBAU VON BÜRO- ZU WOHNNUTZUNG.“

Veit Weidinger, Direktor Vermietungsmanagement
bei Wealthcap

als die oberen Geschosse, was es ermöglicht, dort die Lobby, den Frühstücksraum und gegebenenfalls die Küche unterzubringen. In Bezug auf den Brandschutz haben Bürogebäude den Vorteil, dass die Treppenhäuser bereits auf eine hohe Personenzahl ausgerichtet sind.

Einen weiteren Pluspunkt nennt Sebastian Nau, ebenfalls Mitglied des Managements von Aukett + Heese: Da die Arbeitsstättenrichtlinie für Büros eine lichte Raumhöhe von drei Metern vorschreibe, könnten die für ein Hotel erforderlichen Leitungen an der

Decke platziert werden. Die Raumhöhe mache es zudem möglich, den in Hotels erforderlichen Schallschutz durch eine akustische Dämmung der Decken zu gewährleisten. Eine Herausforderung ist es laut Nau, die nötigen Nasszellen zu schaffen. „Das“, erklärt der Architekt, „muss mit der Tragwerksplanung abgestimmt werden und ist nicht überall möglich, weshalb unter Umständen Anpassungen des Raumprogramms erforderlich sind.“

DIE FRAGE DER WIRTSCHAFTLICHKEIT

Ein Selbstläufer ist die Umwandlung von Büros in ein Hotel oder in Serviced Apartments trotzdem nicht. „Es stellt sich die Frage, ob Hotels den Mieterwartungen der Eigentümer genügen können“, gibt Hotelexpertin Tina Froböse zu bedenken. Sie hat beobachtet, dass Umnutzungsprojekte häufig geprüft wurden, ohne dann realisiert zu werden. Der Grund: Die erforderliche Miete war für die Hotelbetreiber zu hoch. Auch beim Mizar Gate Office in Schönefeld kam der Umbau zu Beherbergungsbetrieben deutlich teurer zu stehen, als es der Büroausbau gewesen wäre. Trotzdem sagt Robert Sprajcar, CEO der DIEAG: „Auch wenn der Hotelmieter nun nicht wesentlich mehr als die ursprünglich avisierte Büromiete zahlt, so haben wir am Ende doch ein langfristig vollvermietetes, marktgängiges Asset bei der Hand.“ ↩

1

TEN TOWERS
Einer der Doppeltürme der Ten Towers in München verwandelt sich von einem Büroobjekt in ein Hotel. Wealthcap hat dafür die Lifestyle-Marke Nyx von Leonardo Hotels als Mieter gewonnen

„AM ENDE IST ES EINE KOSTENFRAGE“

INTERVIEW
DR. JOSEF
VOLLMAYR

Co-Founder
und Co-CEO des
Anbieters von
Serviced Apart-
ments

GSG Berlin und Deka sind nur zwei der vielen Büroeingesitzer, die Mietverträge mit Limehome abgeschlossen haben. Dr. Josef Vollmayr über die Vorteile der UMWANDLUNG zu Serviced Apartments.

Herr Dr. Vollmayr, 40 Prozent des insgesamt knapp 12.000 Einheiten umfassenden Limehome-Portfolios stammen aus der Umwandlung von Gewerbeflächen. Wie hoch ist daran der Anteil ehemaliger Büroflächen?

Mehr als die Hälfte der Umnutzungen kommt aus dem Office-Bereich. Büros sind also die wichtigste Assetklasse, wenn es um Conversion geht.

Werden Sie momentan eigentlich überrollt von Angeboten von Büroimmobilien-Eingesitzern?

Ja. Über das letzte Jahr haben wir allein in Berlin fast eine halbe Million Quadratmeter Büroflächen angeboten bekommen. Das hängt damit zusammen, dass der Umbau von Büroflächen zu Limehome-Apartments deutlich einfacher und weniger risikoreich ist als die Umwandlung in ein Full-Service-Hotel. Wir brauchen keine Lobby und weniger Nebenflächen, und wir können flexibler planen. Ein Motel-One-Zimmer ist immer gleich; das wird mit gewissen Raumtiefen dann schnell schwierig. Wir hingegen können mit unterschiedlichen Zimmerkategorien spielen, die vom 16 Quadratmeter großen Zimmer bis zum 60 Quadratmeter großen Zwei-Raum-Apartment reichen. Dadurch wird die Conversion einfacher und günstiger, und wir erreichen eine höhere Flächeneffizienz, sodass sich die Maßnahme für den Office-Eingesitzer lohnt.

Welche baulichen Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit aus einem Bürogebäude Serviced Apartments werden können?

Ein Gebäude mit 20 Meter Tiefe und nur einer Fensterfläche geht auch für uns nicht. Ansonsten ist vieles möglich. Am Ende ist es eine Kostenfrage. Bei einem kubischen Layout ist die Umwandlung deutlich effizienter als bei komplexeren Flächen.

Wie teuer ist eine solche Umnutzung?

Das ist sehr unterschiedlich. Wenn man die Wände kaum anfassen muss, kann man sehr kostengünstig

– für etwa 800 bis 1.000 Euro pro Quadratmeter – konvertieren. Die Kosten können aber auch bis zu rund 3.500 Euro pro Quadratmeter betragen. Manchmal kommt es aber auch dann zu einem Vertrag, weil sich die Eingesitzer eine Wertsteigerung versprechen, wenn sie aus einem reinen Büroobjekt eine gemischt genutzte Immobilie machen. Beahlt werden die Umbaukosten in der Regel vom Eingesitzer; wir kümmern uns um das Mobiliar.

Wie hoch ist die Miete, die Sie zahlen, im Vergleich zu Büromieten?

Rein ökonomisch müssen wir höhere Mieten zahlen, weil der Umbau teuer ist. Wir brauchen deutlich mehr Nasszellen, als in Büros erforderlich sind, und eine Nasszelle kostet 10.000 bis 12.000 Euro. Über unser ganzes Portfolio ist die Miete deshalb schätzungsweise zehn bis 20 Prozent höher, als wenn die Flächen als Büros vermietet wären. Hinzu kommen aber noch weitere Faktoren: Eingesitzer haben im Office-Bereich ein großes Leerstandsrisiko und müssen weiter investieren, sobald die erste Vermietung, die oft nur über fünf Jahre geht, abgelaufen ist. Die Verträge mit Limehome laufen in der Regel hingegen über 15 bis 20 Jahre. In einigen Städten sind wir deshalb auch mit Mieten, die sehr nahe an Office-Mieten liegen, konkurrenzfähig. ↗

TEXT
Christian
Hunziker



CAMPUS



FORUM FÜR YOUNG LEADERS

Vom 7. bis 10. Mai 2026 findet in Berlin das Youth Development Forum (YDF) statt, eine internationale Plattform für Studierende, junge Professionals und Emerging Leaders aus über 150 Ländern. Die Teilnehmenden erhalten Einblicke in Nachhaltigkeit, digitale Transformation, KI-Governance, Medien, Menschenrechte und Entrepreneurship. Das Forum bietet Workshops, Diskussionsrunden, City Tours, Networking-Gelegenheiten und Leadership-Formate. Bewerbungen für voll-, teil- oder selbstfinanzierte Plätze sind bis Anfang März auf der Webseite des Center for Global Dialogue and Leadership (CGDL) möglich.



Scanne den
QR-Code für
mehr Infos

SIEBEN „MIPIM CHALLENGERS“ AUS DEUTSCHLAND

Bei der dritten Ausgabe des Mipim-Challengers-Programms, einem Auswahlprogramm für aufstrebende Fachkräfte unter 31 Jahren im internationalen Immobiliensektor, stehen 43 junge Professionals aus ganz Europa im Rampenlicht. Die Teilnehmenden wurden aufgrund ihrer Leistungen und Perspektiven für die Branche ausgewählt und erhalten im März 2026 in Cannes kostenlosen Zugang zur Mipim, inklusive Networking-Gelegenheiten und Leadership-Training. Besonders im Blick die sieben Deutschen: **Sarah Aldag** (Syte, Senior Key Account Manager), **Katharina Heinzler** (BEOS, Portfolio Manager

Value Investment), **Isabel Erben** (Momeni Group, Project Manager), **Tim de Goede** (CBRE IM, Analyst Asset Management Residential), **Gianluca Martinelli** (Airbus Bank, Director Real Estate Finance), **Maximilien Schmitz** (AEW, Analyst – Fund Management) und **Daniel Sponheimer** (Catella Investment Management, Real Estate Sustainability Manager).

Die Challengers nehmen an Roundtables teil, entwickeln gemeinsam mit Senior Executives Thought-Leadership-Papiere und absolvieren ein praxisnahes Leadership-Programm mit Coaching-Webinaren und KI-Trainings.

1
**DIE MIPIM
CHALLENGERS**
*nehmen im
Rahmen der
Messe eine
aktive Rolle
im Programm ein*

NACHHALTIGES BÜRO: KARRIEREFAKTOR FÜR GEN Z UND GEN Y



Für Unternehmen im Wettbewerb um qualifizierte Fachkräfte wird die nachhaltige Gestaltung von Büros zunehmend relevant. Eine Online-Befragung von Civey im Auftrag von Sonar Real Estate, bei der 2.000 Erwerbstätige, die in Büros arbeiten, zwischen dem 10. und 26. Juli 2025 teilnahmen, zeigt: 42 Prozent der 30- bis 39-Jährigen (Gen Y) halten es für wichtig, in einem ökologisch nachhaltigen Gebäude zu arbeiten – deutlich mehr als der Durchschnitt aller Altersgruppen von 27 Prozent. Gleichzeitig sind 58 Prozent der Gen Y bereit, zusätzliche Aufwände für nachhaltige Gebäudefunktionen mitzutragen.

Die Ergebnisse verdeutlichen, dass Nachhaltigkeit für junge Fachkräfte nicht nur ein Nice-to-have, sondern ein echtes Entscheidungskriterium bei der Wahl des Arbeitsplatzes ist. Bei der Gen Z (18–29 Jahre) geben 42 Prozent an, vergleichbare Einschränkungen in Kauf zu nehmen. Im Gegensatz dazu messen

viele aktuelle Führungskräfte dem Thema noch geringe Bedeutung bei: Nur 24 Prozent betrachten nachhaltige Büros als wichtig. Die Studie macht auch deutlich, dass Unternehmen beim Ziel, umweltfreundliche Arbeitsumgebungen zu schaffen, auf die Revitalisierung von Bestandsgebäuden setzen müssen, da der Großteil der Büroflächen keine Neubauten sind. Ein Beispiel dafür ist das Frankfurter Bürogebäude Prisma im Lyoner Quartier, das nach umfassender Revitalisierung zu den nachhaltigsten Bestandsgebäuden Deutschlands zählt.

Die Befragung, die online im Civey-eigenen Panel mit verifizierten Teilnehmern durchgeführt und nach Alter, Geschlecht und Region quotiert wurde, gilt als repräsentativ für Erwerbstätige in Deutschland. Der statistische Fehler beträgt durchschnittlich 4,3 Prozentpunkte, sodass die Ergebnisse einen belastbaren Einblick in die Prioritäten junger Fachkräfte geben.

INTERNATIONALE UND DUALE STUDIENWEGE



*Mehr zum
Studienangebot
findest du hier!*

Zum Wintersemester 2026 erweitert die EBZ Business School ihr Studienangebot im Bereich Immobilienwirtschaft um zwei neue Wege: einen international ausgerichteten Bachelor und duale Studiengänge.

Der Bachelor „International Real Estate“ vermittelt klassische Inhalte des Immobilienmanagements kombiniert mit englischsprachigen Modulen, globalem Know-how und einem Auslandssemester. Ziel ist es, Studierenden frühzeitig internationale Erfahrungen zu ermöglichen.

Parallel bietet die EBZ erstmals dual strukturierte Studiengänge an, bei denen Theorie und Praxis vom ersten Semester an verzahnt sind. Studierende absolvieren feste Praxisphasen in Unternehmen und sammeln so berufliche Erfahrung, während sie parallel studieren.

Beide Formate sind Teil der Strategie, Studierende praxisnah auf die Anforderungen einer globalen und dynamischen Immobilienbranche vorzubereiten.

WEBINAR

LINKEDIN GEZIELT FÜR IMMOBILIEN- VERTRIEB NUTZEN

Ein Online-Workshop der ADI Akademie am 17. März 2026 zeigt, wie Immobilienmakler, Bauträger und Vertriebsmitarbeitende LinkedIn strategisch als Vertriebsinstrument einsetzen können. Teilnehmende lernen darin, professionelle Profile aufzubauen, relevante Kontakte zu identifizieren, Content gezielt einzusetzen und digitale Verbindungen in reale Geschäftsabschlüsse zu überführen. Der Kurs vermittelt konkrete Aktionspläne und Checklisten für die ersten Schritte auf LinkedIn. Dozent Tobias Epple, Vertriebsexperte und Bestsellerautor, teilt seine langjährige Erfahrung im Aufbau strategischer Netzwerke in der Immobilienwirtschaft und legt den Fokus auf praktische Umsetzbarkeit, Mehrwert und nachhaltige Beziehungspflege. Der Workshop richtet sich insbesondere an Young Professionals, die digitale Vertriebs- und Netzwerkkompetenzen ausbauen und praxisnah anwenden möchten.



Für mehr
Infos scanne
diesen Code

60%

Fast 60 Prozent der 25- bis 34-Jährigen in Deutschland haben laut einer YouGov-Umfrage im Auftrag von Klarvest bereits überlegt, in Immobilien zu investieren. Gleichzeitig fühlen sich viele junge Erwachsene schlecht informiert: Knapp 70 Prozent der 18- bis 24-Jährigen geben Wissensdefizite als größte Hürde an, weitere Hemmnisse sind fehlendes Eigenkapital (64 %) und Risiko (21 %).



CHRISTOPH SCHMIDT DOZIERT ZUR DIGITALISIERUNG

Christoph Schmidt übernimmt eine Lehrtätigkeit im Kontaktstudengang Immobilienökonomie an der EBS Universität für Wirtschaft und Recht in Wiesbaden. Inhaltlich wird er sich auf Digitalisierung, KI-Grundlagen und PropTech konzentrieren und die digitale Transformation der Immobilienbranche in den Lehrplan einbringen.

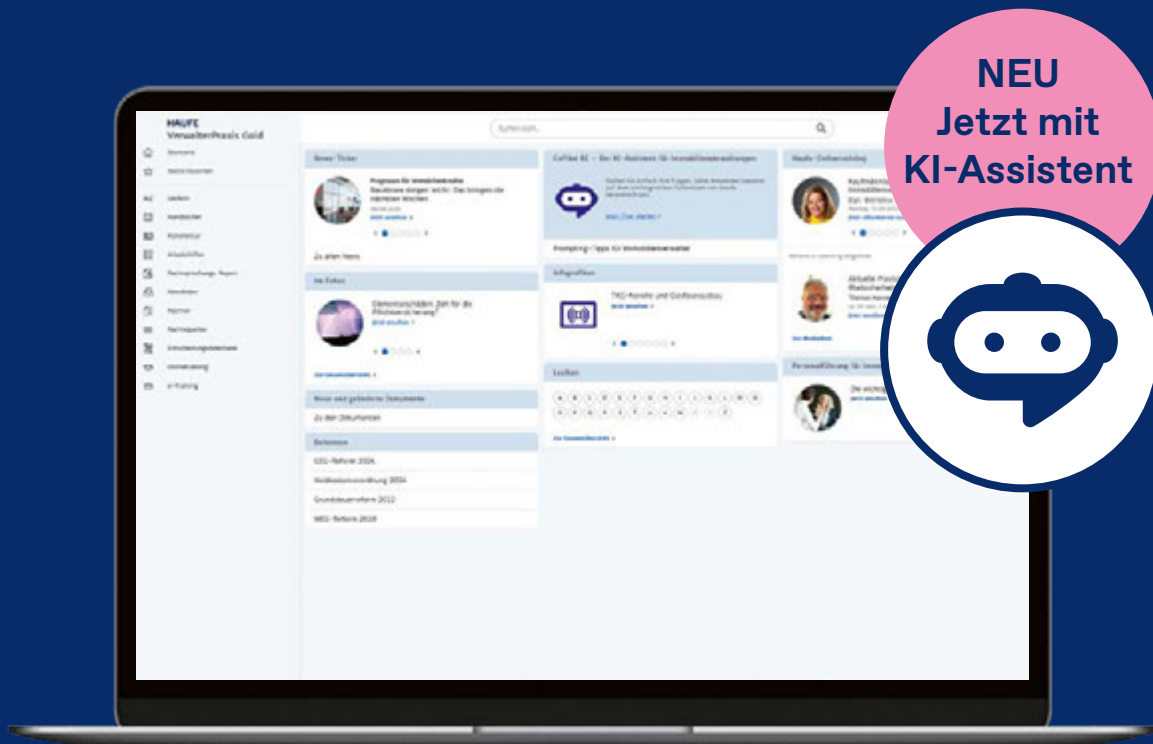
Schmidt ist Co-Founder und CEO von DocEstate, einem B2B-PropTech-Start-up, das digitale Lösungen für die Immobilienbranche entwickelt und bereits mehrfach ausgezeichnet wurde. Er bringt langjährige Erfahrung im institutionellen Immobiliengeschäft und in der PropTech-Szene mit und ist als Gastdozent an der TU Dortmund im Bereich Businessplan und PropTech-Entrepreneurship tätig. Außerdem engagiert er sich als Mentor für junge Gründer und ist in verschiedenen Beiräten im Bereich digitales Immobilienmanage-

ment aktiv. Sein Profil kombiniert unternehmerische Praxis, Branchenexpertise und Mentoring-Erfahrung, wodurch er einen Einblick für Studierende bietet und die nächste Generation von Immobilien-Professionals bei der digitalen Transformation der Branche unterstützt. In einem Social Media Post drückt der 34-Jährige seine Vorfreude auf den direkten Austausch mit Studierenden aus und beschreibt die Aufgabe als Gelegenheit, Wissen weiterzugeben und (noch) jüngere Talente zu fördern.



Mehr zum
Studiengang
findest du hier!

HAUFE



Entdecken Sie den KI-Assistenten für Immobilienverwaltungen

Der CoPilot RE ist ab sofort im Haufe VerwalterPraxis enthalten.

CoPilot RE für Immobilienverwaltungen kombiniert innovative Technologie mit **rechtssicheren** Fachinhalten und liefert **schnell** präzise Antworten.

Ob kurzer Faktencheck, Detailfragen zum Miet- und WE- Recht, neuen gesetzlichen Anforderungen oder dem Erstellten von Schreiben – mit CoPilot RE arbeiten Sie **effizient**.

haufe.de/copilot-re

 **Rechtssicher**

 **Effizient**

 **Einfach**

Jetzt los chatten



FURCHTLOS IN MANHATTAN

Der UMBAU zu Wohnungen scheint eine gute Lösung zu sein, kommt aber nur schleppend voran. Denn auch in den USA sind das komplexe Vorhaben, die detaillierte Beschäftigung und technisches Know-how erfordern.

Als 16-jähriger Austauschschüler kam ich 1978 zum ersten Mal nach New York. Schon von Weitem türmte sich die gelbbraune Dunstglocke hoch in den Himmel. Wir fuhren kilometerlang durch Straßen mit verrußten Ruinen ausgebrannter Häuser. Ich erinnere mich an eine heruntergekommene Stadt, voller cooler Typen, aber pleite und gefährlich für Leib und Leben. Im November 2025 besuchte ich als Teil der Delegationsreise des Network for Architecture Exchange wieder New York City.

Auf den Straßen kommen mir immer wieder selbstbewusste uniformierte Männer entgegen. Polizisten, Security, Firemen stehen fast an jeder Ecke: „Move on!“ Auch in den Bars, Cafés und Restaurants sind die bewegten Bilder junger, muskulöser Sportler, die in Großaufnahme übereinander herfallen, unvermeidlich. Eine offensive Form von Männlichkeit, in Europa deutlich weniger präsent. In der deutschen Außenhandelskammer beschwichtigt Susanne Gellert die alarmierten Deutschen: „Sechs-Monats-Präsident“. Der deutsche Vize-Generalkonsul verwirrt mich mit seiner Begeisterung: „America is back“. Und motiviert die Neuankömmlinge: „Keiner wartet hier auf uns.“ Aber die meisten Sachen aus Deutschland seien kaum anderweitig verfügbar, sodass die Zölle weitergegeben werden könnten.





Im real existierenden Kapitalismus können die deutschen Unternehmer endlich ihre viel beklagte heimatliche Bürokratie, Regulierungen, Kündigungsschutz, Gewerkschaften und Bauauflagen hinter sich lassen.

Und trotzdem – das Paradies sieht anders aus. Europäische Kollegen, wie die von MVRDV, sind in den USA, aus Angst vor existenzbedrohenden Rechtsstreitigkeiten, nicht als verantwortliche Architekten angetreten, sondern nur als „beratende Designer“.

SOM, das amerikanische Platzhirsch-Architekturbüro, blickt dagegen breitbeinig aus dem 55. Stock auf die Skyline von Manhattan, immer auf der Suche nach dem nächsten Auftrag.

Der Park auf der ehemaligen Hochbahn Highline mit den schönen Neubauten oder der Wiederaufbau von Ground Zero sind auch durch Zusammenarbeit mit europäischen Kollegen so gelungen. In Manhattan stehen Gebäude von Richard Rogers, Norman Foster, Renzo Piano, BIG, Calatrava und Snøhetta. Doch die New Yorker haben heute andere Themen als repräsentative Museen und Unternehmenszentralen.

Der neu gewählte Bürgermeister, Zohran Mamdani, spricht im Weißen Haus über die Schwierigkeiten der New Yorker. Immer mehr Menschen können sich das Leben in der Stadt nicht leisten. Ich habe kluge und furchtlose Gesprächspartner getroffen, die mehrere Jobs brauchen, um ihre winzigen, runtergerockten Apartments halten zu können. Sie hoffen auf risikobereite Kapitalgeber, Aufstieg oder einfach ein besseres Leben irgendwann. Mich hat ihr Wille und ihre Widerstandskraft beeindruckt. Das Leben in NYC

ist nichts für Weicheier. Trotz größter wirtschaftlicher Freiheit, geringer Regulierung, „blitz-schneller Baugenehmigungen“ und lauter tougher Menschen ist auch hier der Immobilienmarkt in der Krise. Über Jahrzehnte konnten die Bürotürme nicht steil genug in den Himmel wachsen. Heute stehen viele von ihnen leer. Immer weniger Angestellte wollen sich morgens und abends durch den Berufsverkehr quälen, um in den dunklen Dreckschleudern ihren Tag zu verbringen. Und KI kommt erst noch. Diese Stranded Assets will heute niemand mehr finanzieren oder, noch schlimmer, besitzen.

Der Umbau zu Wohnungen scheint eine gute Lösung zu sein, kommt aber nur schleppend voran. Denn auch in den USA sind das komplexe Vorhaben, die detaillierte Beschäftigung und technisches Know-how erfordern. Interessante Aufgaben, finde ich. Auch für Deutsche, denn die haben bereits mit dem energieeffizienten Umbau von Bestandsimmobilien Erfahrung. Trotz erheblicher Divergenzen zwischen den USA und Europa erscheint mir immer noch die intensive Zusammenarbeit eine gute Option.

Deutsche Firmen können hier Flexibilität und Geschwindigkeit trainieren. Das wird in den USA mindestens genauso geschätzt wie ingenieurtechnische Präzision und funktionstüchtige Produkte.

In New York zeigt sich, dass leerstehende, veraltete Büroimmobilien und fehlender bezahlbarer Wohnraum in den Ballungsräumen weltweite Phänomene sind, die massive gesellschaftliche Probleme hervorrufen. Und ohne mutiges politisches Handeln nicht wieder verschwinden. ↗

EIKE
BECKER

*leitet seit 1999
zusammen mit
Helge Schmidt
das Büro
Eike Becker_
Architekten in
Berlin. Interna-
tionale Projekte
und Preise be-
stätigen seitdem
den Rang unter
den erfolgreichen
Architekturbüros
in Europa.*

„ÜBER JAHRZEHNTE KONNTEN BÜROTÜRME NICHT STEIL GENUG IN DEN HIMMEL WACHSEN. HEUTE STEHEN VIELE LEER. IMMER WENIGER ANGESTELLTE WOLLEN SICH DURCH DEN BERUFSVERKEHR QUÄLEN, UM IN DEN DUNKLEN DRECKSCHLEUDERN IHREN TAG ZU VERBRINGEN.“

PREISERWARTUNG: BÜROIMMOBILIEN SCHWÄCHELN

ILLUSTRATION
Pia Bublies



Laut einer Umfrage unter 360 Expertinnen und Experten zeichnet sich bundesweit ein Anstieg der Kaufpreise für Wohnimmobilien sowie ein weiterer Anstieg der Wohnungsmieten ab. Büro- und Geschäftshäuser: Hier werden überwiegend **SINKENDE KAUFPREISE** erwartet. Ein ähnliches Bild zeigt sich bei den Mieten. Rund ein Drittel der Teilnehmenden erwartet sinkende oder stark sinkende Büromieten, mehr als die Hälfte geht von stabilen Mieten aus, und fast 14 Prozent sehen steigende Mieten in dem Segment. In bestimmten Bundesländern sind die Ausschläge besonders groß.

111,2

Brandenburg

109

Hamburg

99,2

Bremen

83,9

Mecklenburg-
Vorpommern

28,8

DE

93,7

DE

34,8

DE

41,2

DE

Preise von
Mehrfamilien-
häusern

Mieten von
Wohnungen

Preise von
Einfamilienhäusern

Preise von Eigentums-
wohnungen

Preise von Büro- und
Geschäftshäusern

Mieten von
Büroflächen

DE
-20,2

DE
-24,7

-97,5

Bremen

-122,4

Thüringen

00,0*

das Bundesland
mit dem größten
Ausschlag

00,0*

DE
Durchschnitts-
wert für
Deutschland

*Die Befragungsergebnisse werden zu Preisindizes verdichtet, die auf einer Skala von -200 bis +200 abgebildet werden.
Ein Indexwert von 0 zeigt erwartete Preisstabilität an, einer von +/-100 hohe Einigkeit über ansteigende bzw. sinkende Preise.

DAS GESETZ, DAS VERTRAUEN ÜBER QUALITÄT STELLT

Der Gesetzentwurf, mit dem die 2018 eingeführte Weiterbildungspflicht für Verwalter und Makler **ERSATZLOS GESTRICHEN** werden soll, hat für teils heftigen Widerstand bei Branchenverbänden gesorgt. Die Bundesregierung hat den Entwurf inzwischen bestätigt; der Bundesrat hat ihn diskutiert, aber noch nicht zugestimmt. Jetzt ist das Gesetzgebungsverfahren auf der Zielgeraden. Eine Analyse.

Das Schreiben, mit dem das Bundeswirtschaftsministerium den Branchenverbänden am 9. Oktober den „Entwurf eines Gesetzes zum Bürokratierückbau in der Gewerbeordnung und zur Aufhebung von Berichtspflichten“ zusandte, war für die Betroffenen eine Überraschung. „Uns hat der Gesetzentwurf kalt erwischt“, sagt Christian Osthus, Geschäftsführer des IVD-Bundesverbandes. Auch Franco Höfling, Justiziar des BFW Bundesverbandes Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen e.V., bekräftigt: „Für uns kam das Gesetzesvorhaben überraschend. Vorangehende Gespräche gab es nicht, geschweige denn einen Stakeholderdialog. Kommunikativ haben wir das in der Vergangenheit besser erlebt.“

Das bestätigen unter anderem auch der BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter e.V., Wohnen im Eigentum und der Verband der Immobilienverwalter Deutschland (VDIV). Acht Werktag hatten die Verbände Zeit, um sich zu dem Entwurf zu äußern. Insgesamt 14 Stellungnahmen waren Ende November auf der Internetseite des Ministeriums zu finden, darunter neun Stellungnahmen und ein Verbändebrief, die sich ausschließlich mit der Weiterbildungspflicht befassen. Mittlerweile funktioniert der Link

zum Open-Data-Portal des Ministeriums nicht mehr. Das übergeordnete Ziel des Gesetzesvorhabens – bürokratische Entlastungen sowie bessere wirtschaftliche Rahmenbedingungen insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen – befürworten die betroffenen Branchenverbände unisono. Sie machen jedoch mehrheitlich erhebliche Bedenken geltend, ob dieses Ziel durch die Streichung der Weiterbildungspflicht erreicht werden kann.

PROGNOSEN ZU DEN ENTLASTUNGEN

Das Wirtschaftsministerium beziffert den jährlichen Erfüllungsaufwand der Weiterbildungspflicht auf insgesamt 47,64 Millionen Euro. Grundlage sind 6,5 Stunden Weiterbildung pro Jahr bei angenommenen Lohnkosten von 35 Euro pro Stunde sowie zusätzlichen Sachkosten von 200 Euro je Teilnehmer. Bei einer vom Ministerium angenommenen Zahl von 109.882 Gewerbetreibenden und Beschäftigten ergibt sich daraus der überwiegende Teil der ausgewiesenen Entlastung. Hinzu kommen nach Berechnung des Ministeriums lediglich 24.000 Euro jährlich für administrative Tätigkeiten bei Unternehmen und Behörden, hergeleitet aus 775

Fällen. Um welche Art von Fällen es sich dabei handelt, wird im Gesetzentwurf nicht näher erläutert.

Klarer Befürworter der Abschaffung ist die Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK). In ihrer Stellungnahme heißt es, die Weiterbildungspflicht sei mit erheblichem zeitlichem und administrativem Aufwand verbunden, ohne dass ihr Nutzen empirisch belastbar nachgewiesen sei. Auf Nachfrage erklärte die DIHK, sie beziehe sich dabei auf die Kostendarstellung des Gesetzgebers im Referentenentwurf. Damit übernimmt sie an dieser zentralen Stelle die Argumentation der Bundesregierung, ohne dies ausdrücklich kenntlich zu machen.

FREIWillIGKEIT STATT PFLICHT

Die Bewertung der anderen Verbände fällt differenzierter aus. Sie setzen dabei nicht an den genannten Zahlen an, sondern hinterfragen die Argumentation des Ministeriums. Dessen zentrale Begründung, warum die Weiterbildungspflicht verzichtbar ist, lautet: „Es ist vielmehr davon auszugehen, dass der ganz überwiegende Teil der Gewerbetreibenden ihren Beruf verantwortungsvoll ausüben und sich sowie ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter regelmäßig in einem angemessenen Umfang →

VERORDNETE
LEERSTELLE?

*Mit dem geplanten
Wegfall der
Weiterbildungs-
pflicht setzt die
Bundesregierung
auf Eigenverant-
wortung*





CHRISTIAN OSTHUS

*Geschäftsführer des
IVD-Bundesverbandes*

*„Uns hat der ‚Entwurf eines
Gesetzes zum Bürokratie-
rückbau in der Gewerbe-
ordnung und zur Aufhebung
von Berichtspflichten‘ kalt
erwischt.“*



DIRK LAMPRECHT
BVI-Geschäftsführer

*„Wir gehen davon aus, dass
viele Unternehmen ohne Wei-
terbildungspflicht deutlich
weniger für ihre Fortbildung
tun werden. Denn überall
da, wo es zeitlich kneift, wird
man erstmal versuchen, die
Lücken in der alltäglichen
Arbeit zu stopfen, da bleibt
dann die Fortbildung auf der
Strecke.“*

schulen und weiterbilden. Es ist daher nicht erforderlich, dass der Gesetzgeber eine solche Weiterbildungspflicht vorschreibt und die Einhaltung der Weiterbildungspflicht von den zuständigen Behörden überwacht werden muss.“

Auf Nachfrage unterstreicht das Ministerium nachdrücklich: „Das BMWV strebt einen Paradigmenwechsel hin zu mehr Vertrauen in die wirtschaftlichen Akteure und hin zu mehr Eigenverantwortung der Unternehmen an. Es ist daher folgerichtig, auf die staatliche Vorgabe zur Weiterbildung künftig zu verzichten. [...]“

Nur: Wenn sich Verwalter und Makler der Annahme des Ministeriums folgend ohnehin ganz freiwillig fortbilden, entsteht dafür auch ohne gesetzliche Pflicht der Löwenanteil des Erfüllungsaufwandes – nämlich 47,616 Millionen Euro. „Der Gesetzesentwurf läuft unter dem Deckmantel der Entbürokratisierung. Doch bei genauem Hinsehen zeigt sich, dass die Einsparungen insgesamt gerade einmal 24.000 Euro im Jahr ausmachen würden – 9.000 Euro auf der Seite der Hausverwaltungen und 15.000 Euro auf staatlicher Seite“, betont Sandra von Möller, Vorständin von Wohnen im Eigentum.

Auf diese Diskrepanz weisen auch mehrere Stellungnahmen hin. Das Ministerium sieht jedoch keinen Widerspruch und erklärt auf explizite Nachfrage: „Für diese Pflicht wurde nach etablierten Berechnungsmethoden ein Erfüllungsaufwand von 47,6 Millionen Euro für die Normadressaten ermittelt, die diese gesetzliche Vorgabe zu erfüllen haben, und als neue zusätzliche Belastung für die Wirtschaft in der Gesamtbilanz der Bundesregierung aufgenommen. Vor diesem Hintergrund ist es folgerichtig, eine Aufhebung der damals eingeführten gesetzlichen Vorgabe auch als Entlastung auszuweisen.“

Verbände und Aufsichtsbehörden betonen einhellig, dass die Annahme freiwilliger Weiterbildung realitätsfern ist. Besonders Kleinstbetriebe ohne strukturierte Qualitätsprozesse würden sich ohne gesetzliche Pflicht nur unzureichend fortbilden. Aus Sicht der Verbraucher- und Eigentümer-

verbände ist Freiwilligkeit nicht ausreichend, um ein Mindestmaß an Qualität und Rechtssicherheit zu gewährleisten.

ZERTIFIZIERTER VERWALTER ALS „ERSATZ“ FÜR ...

Das zweite wesentliche Argument des Ministeriums: Die Weiterbildungspflicht von 2018 sei nun nicht mehr notwendig, da mittlerweile der zertifizierte Verwalter eingeführt wurde. Dazu heißt es in der Gesetzesbegründung: „Wohnungseigentümer sind zudem bereits ausreichend durch das Wohnungseigentumsgesetz (WEG) vor unqualifizierten Wohnungseigentumsverwaltern geschützt. Nach § 19 Absatz 2 Nummer 6 WEG gehört die Bestellung eines zertifizierten Verwalters seit dem 01.12.2023 zur ordnungsgemäßen Verwaltung des gemeinschaftlichen Wohneigentums.“

Diese Erklärung hat gleich mehrere Haken. Die Verbände legen in ihren Stellungnahmen den Finger in die Wunden. „Der Verweis auf den zertifizierten Verwalter nach § 26a WEG ersetzt keine laufende Qualifizierung – die Zertifizierung ist eine Momentaufnahme, keine dauerhafte Weiterbildung“, betont der BVI. Die Bewertung seitens der Wohnungsunternehmen fällt ähnlich aus: „Diese Annahme verkennt die unterschiedliche Zielrichtung beider Regelungen. Die Zertifizierung nach § 26a WEG stellt eine einmalige Eingangsqualifikation dar, während die Weiterbildungspflicht nach § 34c GewO die kontinuierliche Aktualisierung der Fachkenntnisse sicherstellt.“

Beide Instrumente ergänzen sich und sind nicht austauschbar“, schreibt der BFW und weist darauf hin, dass die Zertifizierung überdies ausschließlich die Verwalter von Wohnungseigentümergemeinschaften betreffe. Auch aus Sicht des AfW Bundesverbandes Finanzdienstleistung trägt die Gesetzesbegründung nicht: „Weiterbildung dient nicht der Regulierung um ihrer selbst willen, sondern ist ein elementares Instrument der Qualitätssicherung. Sie stellt sicher, dass Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter in einem komplexen

und dynamischen Rechts- und Marktumfeld über aktuelles Fachwissen verfügen – zum Schutz der Verbraucher und im Interesse eines funktionierenden Marktes.“

Außerdem stellt sich die Frage, wie sich die Einführung des zertifizierten Verwalters in der Branche konkret und praktisch ausgewirkt hat. Informationen dazu enthält die Gesetzesbegründung nicht, auch keine Zahlen, wie viele zertifizierte Verwalter es derzeit gibt. Auf Nachfrage erklärt das Ministerium: „Dem BMWV liegen keine konkreten Zahlen darüber vor, wie viele WEG-Verwalter nach dem Wohnungseigentumsgesetz zertifiziert sind.“

Das liegt allerdings nicht daran, dass es keine Zahlen gibt. Die Deutsche Industrie- und Handelskammer kommt auf folgende Bilanz: „Seit 2022 haben rund 1.060 WEG-Verwalter die Prüfung absolviert. Bestanden haben die Prüfung durchschnittlich 89 Prozent.“ Danach sind also rund zehn Prozent der von der Bundesregierung angenommenen 109.882 Gewerbetreibenden bzw. gut fünf Prozent der 195.793 Personen, die laut Statistischem Bundesamt im Jahr 2023 in der Verwaltung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen tätig waren, zertifiziert. Das Wirtschaftsministerium erinnert zwar: „Eine Eigentümergemeinschaft kann jedoch von ihrem Verwalter verlangen, dass dieser eine Zertifizierung vorweist.“ In der Praxis allerdings scheitern WEGs an der Marktsituation. Vor allem kleine Gemeinschaften finden nach übereinstimmenden Angaben von Wohnen im Eigentum und dem Verband der Immobilienverwalter Deutschland oft kein Verwaltungsunternehmen. Und wenn es ihnen gelingt, haben sie in der Regel keine Auswahl.

Welche Folgen die Einführung der Weiterbildungspflicht hatte – diese Frage wird im Gesetzentwurf bzw. in der Begründung nicht berührt. Verwalter- und Maklerverbände sowie Fortbildungseinrichtungen hingegen haben dazu sehr fundierte Einschätzungen.

Der BVI, der IVD-Verbund und der VDIV organisieren für ihre Mitglieder umfangreiche

Veranstaltungsprogramme, mit denen die Teilnehmenden auch die gesetzlich verpflichtenden Fortbildungsstunden sammeln können. Innerhalb des IVD-Verbundes beispielsweise sind es aktuell rund 1.000 Veranstaltungen im Jahr. Daneben gibt es auf dem Markt ein breites Spektrum weiterer Bildungsinstitute. VDIV-Geschäftsführer Martin Kaßler schätzt die Zahl der Anbieter für Immobilienverwaltungen auf rund 300.

WAS HAT DIE WEITERBILDUNGSPFLICHT BEWIRKT?

„Die Einführung der Weiterbildungspflicht hat die Nachfrage seitens der Verwalter und Makler deutlich erhöht. Man muss fairerweise allerdings dazusagen, dass Corona und die damit ausgelöste Verbreitung von Webinaren und Online-Veranstaltungen Weiterbildung deutlich vereinfacht hat“, erläutert IVD-Geschäftsführer Osthus. Ähnlich sieht die Bilanz bei der Haufe Akademie aus. Dort hat die Zahl der Buchungen aus der Branche „Grundstücks- und Wohnungswesen“ von 2021 bis 2024 um 60 Prozent zugenommen. Im Jahr 2025 war der Trend leicht rückläufig.

Der Gesamtzuwachs beträgt jedoch immer noch 53 Prozent. Beim Europäischen Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (EBZ) ist zwar keine Detailstatistik zur Zahl der Veranstaltungen und Teilnehmenden verfügbar, doch die Umsätze sind Indizien, so Vorstandsvorsitzender Klaus Leuchtmann: „Von 2019 bis 2024 haben sich unsere Umsätze im Bereich der Weiterfortbildungen etwa vervierfacht.“ Ein Kausalnachweis, dass die Weiterbildungspflicht diese Erhöhung von Nachfrage, Angebot und Umsätzen verursacht hat, gibt es nicht. Es spricht jedoch viel dafür, zumal einzelne Anbieter Anmeldungsspitzen verzeichneten. „Am Ende des jeweiligen Dreijahres-Zeitraums – also für bereits bestehende Unternehmen Ende 2020 und Ende 2023 – haben wir jeweils einen Nachfrageschub beobachtet. Offensichtlich gibt es Unternehmen, die noch schnell ihre Stunden sammeln wollten. Ohne Verpflichtung wäre das En-

gagement etwas geringer ausgefallen“, sagt Christian Osthus.

Auch bei den Inhalten hat sich seit 2018 etwas getan. „Der Weiterbildungsmarkt hat insofern reagiert, als sich die Themen konzentriert haben auf den Katalog der Anlage 2 zu §15b der Makler- und Bauträgerverordnung“, beobachtet Osthus. Die Bildungseinrichtungen haben dafür auch gezielte Formate konzipiert. So hat beispielsweise die Haufe Akademie ein „20-h-MaBV-Paket für Makler:innen“ ins Programm genommen und damit eine hohe Nachfrage erzielt. Nachfolgend wurden kurze Webinare entwickelt und ausgebaut – „passend zur Zeitproblematik der Makler“, so die Einordnung von Benedikt Söder, Produktmanager für Qualifizierungsangebote.

Ähnlich ist die gtW – Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft GmbH vorgegangen. Das Institut hat 2018 dreitägige Grundlagenseminare sowohl für Makler als auch für Verwaltungen ins Portfolio integriert, durch die die 20 geforderten Stunden auf einen Schlag abgeholten werden können. Mittlerweile wurde das Angebot für WEG-Verwaltungen und Miet-Verwaltungen auf zwei getrennte Drei-Tages-Seminare verteilt. Aufbaukurse sind hinzugekommen.

Die Resonanz auf die Schulungsmöglichkeiten fiel unterschiedlich aus. Benedikt Söder von der Haufe Akademie zufolge war die Bereitschaft zu Fortbildung in der Verwalterbranche bereits vor der Einführung der Gesetzespflicht ausgeprägt vorhanden und wurde 2021 verstärkt. In der Maklerbranche hingegen habe die Einführung der Pflicht eine deutliche Nachfragesteigerung ausgelöst.

Auch Sabrina Glasbrenner, Standortleiterin der gtW in München, sieht große Unterschiede im Weiterbildungsverhalten der beiden Berufsgruppen: „Die meisten Makler machen Schulungen nur, weil sie es müssen. Wir haben beispielsweise in Online-Veranstaltungen beobachtet, dass viele Kacheln stundenlang schwarz waren, die Teilnehmenden auf direkte Ansprache nicht reagiert haben, aber auch weit nach Veranstaltungsende noch ein-

47,6

Die Regierung nimmt 47,64 Mio. Euro Ersparnis durch Wegfall der Weiterbildungspflicht, fast alles davon sind jedoch ohnehin anfallende Weiterbildungskosten. Real eingespart wird nur die Bürokratie, rund 24.000 Euro – ein winziger Bruchteil.

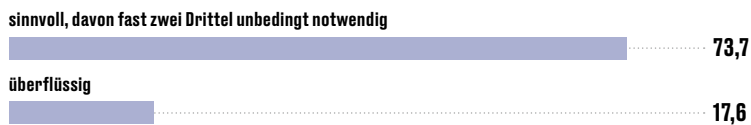
VDIV-Mitgliederbefragung

Umfrageergebnisse in Prozent, Mehrfachnennungen möglich

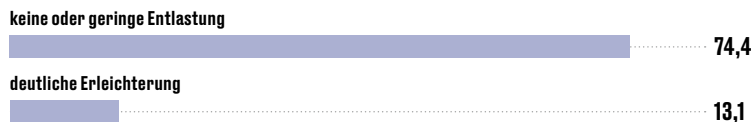
Wichtigkeit der Weiterbildung



Gesetzliche Pflicht: Sinnhaftigkeit



Erwarteter Bürokratieabbau durch Abschaffung



Position zur Abschaffung



Erwartete Folgen einer Abschaffung



Quelle: VDIV

geloggt waren. Heute bieten wir keine Online-Veranstaltungen für Makler mehr an. Bei Verwaltern ist die Nachfrage hingegen über die Jahre konstant hoch. Sie haben einen hohen Weiterbildungsbedarf und sehen das auch selbst.“ Ein weiterer Effekt der Weiterbildungspflicht ist noch schwerer greifbar als die Auswirkungen auf den Fortbildungsmarkt: die Verankerung des Qualitätsgedankens in den Unternehmen. BfW-Jus-

tiziar Höfling umschreibt das als „Nudging“: „Der Markt wurde für Qualitätssicherung sensibilisiert. Das war ein wichtiges positives Signal. Umgekehrt wäre die Streichung ein schlechtes Signal an den Markt.“ EBZ-Vorstandsvorsitzender Leuchtmann sieht diese Wirkung vor allem in der sehr kleinteilig organisierten Immobilienverwalterbranche.

„Die Unternehmen haben im Schnitt 20 Mitarbeitende, die Sta-

tistik wird jedoch von den großen Unternehmen verzerrt. Die rund 20.000 Haus- und WEG-Verwaltungen liegen eher im Bereich von drei bis fünf Angestellten“, beschreibt er. „Diese Kleinunternehmen waren in der Vergangenheit für Weiterbildungsangebote schwer erreichbar. Das hat sich mit der Einführung der Weiterbildungspflicht geändert: Die Firmen sind von der zuvor passiven in eine aktive Rolle übergegangen und haben angefangen, sich selbst zu informieren und zu kümmern. Unserer Beobachtung nach hat die Weiterbildungspflicht gut die Hälfte der Unternehmen erst an eine systematische Fortbildung herangeführt.“

Die eigenen Bemühungen um Qualitätssicherung nutzt manch ein Dienstleister gerne in der Außendarstellung und zur Abgrenzung von weniger qualitätsbewussten Marktteilnehmern. „Es gibt viele Unternehmen, die ihre Fortbildungsnachweise auf ihre Internetseiten stellen und so um Kunden, aber auch um Fachkräfte werben“, berichtet BVI-Geschäftsführer Dirk Lamprecht und verweist auf den Fachkräftemangel in der Branche.

SORGE VOR FOLGEN EINER GESETZESÄNDERUNG

Der BVI fasst die möglichen Auswirkungen einer Pflichtabschaffung in seiner Stellungnahme kurz und knapp zusammen: „Eine Abschaffung der Weiterbildungspflicht hätte weitreichende Folgen:

- sinkendes Qualitätsniveau und steigende Fehlerquoten,
- mehr Streitfälle und Rechtsunsicherheiten,
- Vertrauensverlust bei Eigentümern,
- Rückschritt bei der Professionalisierung des Berufsstandes.“

Geschäftsführer Lamprecht konkretisiert: „Wir gehen davon aus, dass viele Unternehmen ohne Weiterbildungspflicht deutlich weniger für ihre Fortbildung tun werden. Denn überall da, wo es zeitlich kneift, wird man erstmal versuchen, die Lücken in der alltäglichen Arbeit zu stopfen, da bleibt dann die Fortbildung auf der Strecke.“ EBZ-Vorstandsvorsitzender Leuchtmann schätzt,

dass sich die Nachfrage mindestens halbieren wird. Weniger Fortbildungen können für alle Player weitreichende Folgen haben.

Auf Seiten der Anbieter wird geringere Nachfrage zwangsläufig zu Streichungen in den Seminarprogrammen führen. „Wir hätten keinerlei Bürokratieeinsparungen, sondern höchstens weniger Teilnehmer. Vermutlich würden wir dann für Makler keine Seminare anbieten, weil die Nachfrage heute schon sehr gering ist“, sagt gtw-Standortleiterin Glasbrenner. Die Verbände erwarten durch wegfallende eigene Veranstaltungen keine gravierenden wirtschaftlichen Verluste. „Wir verdienen damit kaum Geld, sondern betrachten dies zuvorderst als Service für unsere Mitglieder“, sagt VDIV-Geschäftsführer Kaßler. Es könne jedoch sein, dass kleinere, sehr spezialisierte Anbieter empfindliche Einbußen erleiden.

Sinkendes Qualitätsniveau würde außerdem zulasten von Eigentümern gehen, so die große Sorge bei den Eigentümerverbänden. „Man darf nicht vergessen, dass Verwaltungen riesige Vermögenswerte verantworten – und zwar sowohl die Immobilien an sich als auch die Erhaltungsrücklagen und die Hausgelder“, betont Wohnen-im-Eigentum-Vorständin von Möller und warnt: „Die Qualität einer Verwaltung können Eigentümer oft erst richtig beurteilen, wenn der Dienstleister beauftragt ist und seine Tätigkeit aufgenommen hat. Dann können jedoch bereits größere Schäden entstanden sein.“

Infolge von steigenden Schadensquoten werden einerseits die Haftpflichtversicherungen ihre Beiträge für alle Verwaltungen erhöhen und andererseits die Zahl von teuren Gerichtsverfahren steigen, so die Prognose von Martin Kaßler. Diese Befürchtung teilt der BFW in seiner Stellungnahme: „Zu prüfen ist jedoch, ob die Maßnahme tatsächlich einen verhältnismäßigen Beitrag zum Bürokratieabbau leistet oder ob der Rückgang von Qualitätssicherung, Verbraucherschutz und Rechtssicherheit im Bereich der Immobilienverwaltung und -vermittlung überwiegt und damit letztlich viel höhere Kosten für

Verbraucher, Unternehmen und staatliche Behörden in der Folge ausgelöst werden.“

WIE WEITER?

Die Branchenverbände haben in ihren Stellungnahmen die unterschiedlichsten Lösungsvorschläge unterbreitet. Die Weiterbildungspflicht könne beibehalten und die Umsetzung administrativ vereinfacht werden, zum Beispiel durch digitale Nachweise, lautet eine wiederholte Anregung. „Erforderlich ist kein Rückbau fachlicher Qualifikation, sondern der Abbau administrativer Doppelstrukturen. Eine Modernisierung der Nachweisverfahren, insbesondere durch digitale Dokumentation, kann den Verwaltungsaufwand mindern, ohne den Qualitätsstandard zu gefährden“, schreibt beispielsweise der BFW.

Auch die Idee des 2018 von Eigentümer- und Verwalterverbänden favorisierten Sachkundenachweises – als Ergänzung oder Alternative zur Weiterbildungspflicht – ist wieder auf dem Tisch. „Aus unserer Sicht müsste es einen Sachkundenachweis geben und die regelmäßige Fortbildung müsste auf mindestens 15 Stunden im Jahr erhöht werden“, fordert Wohnen-im-Eigentum-Vorständin von Möller. VDIV-Geschäftsführer Kaßler ergänzt: „Das Gesetzgebungsverfahren dazu war 2018 bereits sehr weit fortgeschritten, der Gesetzentwurf liegt in der Schublade und könnte – ganz unbürokratisch – hervorgezogen werden.“

Ob die kritischen Kommentierungen der Betroffenen im weiteren Gesetzgebungsverfahren berücksichtigt werden, bleibt abzuwarten. Nachdem sie in die Vorüberlegungen in keiner Weise einbezogen worden sind, haben zahlreiche Branchenvertreter die Befürchtung, dass es nicht um Sachpolitik, sondern einzig um Zahlen geht, die den Bürokratieabbau belegen sollen.

Der Bundestag hat den Gesetzentwurf an den federführenden Ausschuss für Wirtschaft und Energie überwiesen. Ob die Abstimmungen im Bundestag und im Bundesrat noch im März erfolgen können, steht noch nicht fest. ↵



SANDRA VON MÖLLER
Vorständin von Wohnen im Eigentum

„Der Gesetzentwurf läuft unter dem Deckmantel der Entbürokratisierung. Doch bei genauem Hinsehen zeigt sich, dass die Einsparungen insgesamt gerade einmal 24.000 Euro im Jahr ausmachen würden.“



MARTIN KASSLER
VDIV-Geschäftsführer

„Das Gesetzgebungsverfahren zum Sachkundenachweis war 2018 bereits sehr weit fortgeschritten, der Gesetzentwurf liegt in der Schublade und könnte – ganz unbürokratisch! – hervorgezogen werden.“



ÜBERNAHME-
FOLGEN
*Die Integration
unterschiedlicher
Prozesse, Daten
und Technolo-
gien funktioniert
häufig nicht*

ÜBERNOMMEN. INTEGRIERT.

Zentrale Verwaltergruppen etablieren sich und wachsen – vor allem durch die Übernahme regionaler Verwaltungen sowie digital getriebene Rationalisierung. DER ENGPASS einer Konsolidierung ist fast immer die Integration. Die "Erste Hausverwaltung" (EHV) will beweisen, dass gelingen kann, womit sich viele schwertun.

Am 17. Juni 2025 verkündete die Erste Hausverwaltung GmbH mit Hauptsitz in Köln (EHV) die Aufnahme weiterer Verwaltungen in ihren Unternehmensverbund. Damit baute das 2022 gegründete Unternehmen seinen betreuten Bestand auf rund 50.000 Einheiten aus. Im September 2024 war EHV in die schwedische Odevo-Gruppe eingetreten, die ebenfalls über ein Plattform-/Buy-and-build-Modell wächst. „Nach dem Zusammenschluss mit der Portik Group, einer paneuropäischen Holding für Immobilien und WEG-Verwaltung, umfasst das Odevo-Portfolio mehr als zwei Millionen Einheiten“, so EHV-CEO Justus Freudenberg. Die Konsolidierung des Markts schreite unaufhaltsam fort, notierten Beobachter. Die EHV kommuniziert ihr Geschäftsmodell allerdings differenzierter: Übernahmen seien nicht das primäre Geschäftsmodell, sondern „flankierendes Mittel zur Skalierung eines operativen Modells“. Die eigentliche Wertschöpfung werde durch Prozess-, Daten- und Technologieintegration im laufenden Betrieb erzielt. Mit diesem Anspruch sind bereits andere angetreten.

TEXT
Manfred Godek

Zum Beispiel Reanovo. Die Deutschlandplattform der französischen Emeria-Gruppe (bis 2022: Foncia) ist seit Jahren im deutschen Markt aktiv und wächst vor allem durch Übernahmen – etwa 2021 mit dem Erwerb der Dresdner R&M-Gruppe, wonach von über 130.000 verwalteten Einheiten die Rede war. Weitere Plattformen sind Prokuras (gegründet 2022; je nach Quelle rund 20.000 bis über 40.000 verwaltete Einheiten), Novumstate (gegründet 2022; seit Juli 2024 nach eigenen Angaben über 15.000 Einheiten) und DHV Plus (gegründet 2020), die mehr als 20 regionale und lokale Hausverwaltungen in einer Gruppe vereint.

SYNERGIEN? OFT FEHLANZEIGE!

Doch nicht bei allen ging oder geht die Rechnung auf. Denn schnell wachsende Organisationen haben eine Achillesferse: die Integration von Prozessen, IT und Zuständigkeiten. Nach Übernahmen entstehen häufig Parallelwelten aus unterschiedlichen ERP-Systemen und Workflows. Von bloßer Konsolidierung zu leistungssteigernder, wertschöpfender Prozessoptimierung ist es ein großer Schritt. Er kann zum Spagat werden.

Über Buena (Berlin), die sich als „AI-enabled platform“ positioniert, die Property-Management-Prozesse mittels Künstlicher Intelligenz automatisiert, finden sich seit 2023 in Bewertungsportalen Klagen über Nichterreichbarkeit sowie ausstehende Abrechnungen und verzögerte Eigentümerversammlungen.

Unter dem Label Reanovo verwaltete Eigentümergemeinschaften machten 2023 ihrem Ärger über fehlende Abrechnungen, wechselnde Zuständigkeiten und Sachbearbeiter „auf Tauchstation“ Luft. Das Wachstum habe zu „komplizierten Strukturen und Prozessen“ geführt, räumte der damalige Reanovo-CEO Worna Zohari gegenüber dem „Tagesspiegel“ ein. Auch in Bielefeld schlugen die Wogen hoch. →

**NACH ÜBERNAHMEN ENTSTEHEN HÄUFIG
PARALLELWELTEN AUS UNTERSCHIED-
LICHEN ERP-SYSTEMEN UND WORKFLOWS.
VON BLOSSER KONSOLIDIERUNG ZU LEIS-
TUNGSSTEIGERNDER PROZESSOPTIMIE-
RUNG IST ES EIN GROSSER SCHRITT.**

58 %

Erst ab etwa 2.000 Einheiten sind Verwaltungen für zentrale Plattformen in der Regel attraktiv. Rund 58 % der Verwaltungen in Deutschland liegen unter 1.000 Einheiten. Rechnet man die in der Statistik nicht separat ausgewiesene Gruppe unter 2.000 Einheiten hinzu, schrumpft das adressierbare Akquisitionsuniversum weiter.

Dort hatte Foncia unter anderem das Hausverwaltungsportfolio der Bautra-Immobiliengruppe übernommen. „Wenn wir vorher gewusst hätten, was auf uns zukommt, hätten wir es gelassen“, wurde eine Verwalterin in der „Neuen Westfälischen“ zitiert. Steine des Anstoßes: fehlende Abrechnungen, mangelhafte Kommunikation. Solche Symptome machen deutlich, wie anspruchsvoll Skalierung in der Verwaltung ist: Man benötigt nicht nur Kapital und Software, sondern belastbare Prozesse, die das Tagesgeschäft stabil tragen und nicht beeinträchtigen. Denn eine WEG-Verwaltung zahlt für schlechtere Erreichbarkeit oder verzögerte Beschlusserledigung bekanntlich einen hohen Preis: Vertrauensverlust, Konflikte mit der Eigentümergemeinschaft bis hin zum Verwalterwechsel. Birgt Skalierungsdruck nicht die Gefahr, dass das eigentliche Leistungsversprechen der Hausverwaltung kaputtgespart wird: verlässliche persönliche Ansprechpartner, Objektkenntnis und aktive Steuerung von Instandhaltung und Beschlussumsetzung? Diese Frage richtet sich gezielt an Justus Freudenberg.

Der CEO wirft in die Waagschale, was das Konzept von EHV von den meisten anderen unterscheidet: „Viele Plattformmodelle im Verwaltermarkt sind primär als Finanzinvestment gedacht. Häufig steht der Zukauf im Vordergrund, während die operative Realität erst im zweiten Schritt betrachtet wird. Unser Ansatz ist ein anderer. Wir sind überzeugt, dass Wohnungsverwaltung nur dann zukunfts-fähig ist, wenn man bereit ist, operativ einzugreifen und Wertschöpfung aktiv neu zu denken“ (siehe Interview).

BODENHAFTUNG BEHALTEN

Das unterstreicht Martin Kaßler, Geschäftsführer des Verbandes der Immobilienverwalter Deutschland (VDIV). Konsolidierer müssten erstens das entscheidende Instrumentarium beherrschen: einheitliche IT, Datenqualität, Prozessdesign, klare Rollen, messbare Servicelevels, konsequentes Onboarding neuer Einheiten. Zweitens bleibe WEG-Verwaltung Konflikt-

und Kommunikationsarbeit. Eigentümerinnen und Eigentümer erwarteten Verbindlichkeit, Erreichbarkeit und eine Umsetzung von Beschlüssen, die im Gebäude sichtbar wird. Allerdings stehen die Strukturen des Verwaltermarkts einer konzerngetriebenen Konsolidierung teils entgegen. Es gebe eine „Akquisitionsschwelle“. Erst ab etwa 2.000 Einheiten seien Verwaltungen für zentrale Plattformen in der Regel attraktiv. Rund 58 Prozent der Verwaltungen in Deutschland liegen unter 1.000 Einheiten. Rechnet man die in der Statistik nicht separat ausgewiesene Gruppe unter 2.000 Einheiten hinzu, schrumpft das adressierbare Akquisitionsuniversum weiter.

Und drittens müssten Käufer damit rechnen, dass nach einer Übernahme „mindestens zehn bis 15 Prozent Schwund“ entstehen – also Bestände abwandern. Und viertens benennt er die Kernhebel, die in der Praxis über Integration oder Dauerkrise entscheiden: Welche Software nutzen die Unternehmen, und bleiben die Mitarbeitenden an Bord?

NICHT JEDER KOMMT IN FRAGE

Konsolidierung – in welchem formalen Rahmen auch immer – ist zweifellos eine betriebswirtschaftliche Notwendigkeit. Nachfolgefragen sind ungelöst oder Teams arbeiten operativ am Limit. Das VDIV-Branchenbarometer 2025 charakterisiert die Branche als Feld zwischen Wachstum, Transformation und Fachkräftemangel; zugleich steigen Mindestgrößen und Mandatsselektion, gerade kleinere Gemeinschaften finden immer häufiger keinen Verwalter. Parallel wächst die Bedeutung IT-gestützter Prozesse – nicht nur für Effizienz, sondern auch für Nachweisfähigkeit und Qualitätssteuerung. Für viele kleine, inhabergeführte Einheiten ist genau diese Investitions- und Professionalisierungslast allein schwer zu tragen. Somit sind sie eine ideale Zielgruppe für Akquisitionen.

Aus Sicht von Immobilienmarkt-Experte Prof. Dr. Marco Wölflé, Studienleiter am Center for Real Estate Studies (CRES), sind Spezialrollen und Eigenentwicklungen (IT, Technik, Recht, Prozessentwicklung) erst ab rund 3.000 Einheiten realistisch. Gleichzeitig betont er die Stärke kleinster Verwaltungen in der Kundennähe: „Die Mitte schmilzt in den letzten Jahren zusammen.“ Es liege „nur gut ein Achtel aller Wohnungen“ in Gebäuden „mit mehr als zwölf Einheiten“; zugleich werde „die Nische unter sechs Einheiten“ in den kommenden Jahren „das profitabelste Marktsegment bleiben“. Auch in der digitalen Welt werde es eine Zielgruppe geben, „die nicht von der KI die Nebenkostenabrechnung erklärt bekommen möchte“. Der persönliche Kontakt mit Handwerkern lasse sich ebenfalls nicht so einfach digital abbilden.

Bevor sie Geld abwirft, muss Konsolidierung erst einmal bezahlt werden. Was den Blick auf die Verwalterentgeltstudie 2024/2025 (CRES/IVD) richtet. Diese weist für Neuabschlüsse in der WEG-Verwaltung Basissätze je Einheit und Monat in einer Bandbreite von 27,37 bis 41,65 Euro aus. Als Partner eines Buy-and-build-Konzeptes kommen nur Verwalter in Frage, deren Vergütungsmodell eine Skalierung nicht ins Minus laufen lässt. ↗

Justus Freudenberg erklärt die **ÜBERNAHME-STRATEGIE** der Ersten Hausverwaltung.

Der CEO will langfristig zu den führenden Unternehmen im Hausverwaltungsmarkt gehören.

„MIT AUGENMASS WACHSEN“

Herr Freudenberg, was unterscheidet die Erste Hausverwaltung von anderen Plattformmodellen?
Viele Plattformen im Verwaltermarkt sind primär als Finanzinvestment angelegt. Der operative Betrieb folgt häufig erst im zweiten Schritt. Unser Ansatz ist ein anderer: Wir sind überzeugt, dass Wohnungsverwaltung nur dann zukunftsfähig ist, wenn man operativ eingreift und Wertschöpfung gemeinsam mit den Teams vor Ort neu denkt. Ein zentraler Unterschied ist, dass wir einen großen Teil unserer Software selbst entwickeln. IT ist für uns kein Hilfsmittel, sondern das Rückgrat unseres Operating Models. Prozesse, Daten, Steuerung und Qualitätssicherung greifen eng ineinander.

Welche Rolle spielt Künstliche Intelligenz bei Ihnen konkret?

Wenn wir von KI sprechen, meinen wir nicht punktuelle Automatisierung, sondern Technologie, die hochmanuelle Tätigkeiten deutlich verschlankt und spürbar beschleunigt. Ein greifbares Beispiel ist die KI-gestützte Dokumentenverarbeitung bei Objektübernahmen. Unsere Systeme erkennen, klassifizieren und strukturieren Dokumente automatisiert im DMS. Der Zeit- und Kostenaufwand sinkt um deutlich über 90 Prozent. Das entlastet die Teams spürbar und beschleunigt die Integration erheblich.

Welche Unternehmen kommen für Übernahmen in Frage?

Wir suchen Verwaltungen mit belastbarer Substanz – meist ab rund einer Million Euro Umsatz, mit stabilen Teams und idealerweise einer funktionierenden Management-Ebene. Ebenso wichtig ist die Haltung der Verkäufer. Wir bevorzugen Partner, die ein bis zwei Jahre aktiv mitgestalten wollen. Wir sind kein Restrukturierer, sondern ein Umsetzungspartner, der positives Momentum verstärkt. Unser Ziel ist es, übernommene Unternehmen innerhalb von sechs bis zwölf Monaten operativ zukunftsfähig aufzustellen.

Wie ist die Gebührenlogik Ihres Unternehmens gestaltet?

Wir arbeiten nicht mit Pauschalen. Unsere Vergütung orientiert sich am tatsächlichen Leistungsumfang. Neben kaufmännischer und technischer Verwaltung verfügen wir über eigene Kompetenzen in Facility Management, Architektur sowie Projekt- und Bau-

management. Unser Anspruch ist exzellenter Service, nicht der günstigste Preis.

Wie vermeiden Sie Systembrüche nach Zukäufen?

Integration ist bei uns ein eigener Kompetenzbereich. Ein erfahrenes Team hat bereits mehr als zehn vollständige Integrationen begleitet. Ergänzend unterstützen zentrale Taskforces – etwa in der Buchhaltung – temporär in Übergangsphasen. Für jede Übernahme entwickeln wir einen individuellen Integrationsplan, der IT, Personal, Finance und Prozesse gleichermaßen berücksichtigt.

Wo endet Zentralisierung?

Zentralisierung ist für uns ein Werkzeug, kein Dogma. Leistungen mit hoher lokaler Relevanz – insbesondere im WEG-Bereich – bleiben vor Ort. Bereiche wie Buchhaltung, IT, HR, Finance oder Automatisierung lassen sich zentral viel effizienter organisieren.

Welche Wachstumsziele verfolgen Sie?

Wir wollen wachsen, aber mit Augenmaß. Unser Leitsatz lautet: so schnell wie möglich, aber so langsam wie nötig. Langfristig wollen wir zu den führenden Anbietern im deutschen Hausverwaltungsmarkt gehören, indem wir Menschen und Technologie konsequent zusammenbringen. ↗

TEXT
Manfred
Godek



Eine L'Immo
mit Justus
Freudenberg
gibt es ab 23.2.



„WOHNUNGSVERWALTUNG IST NUR ZUKUNFTSFÄHIG, WENN MAN OPERATIV EINGREIFT UND WERTSCHÖPFUNG NEU DENKT.“

Justus Freudenberg,
CEO der Ersten Hausverwaltung

HOMEOFFICE-PAUSCHALE UND ANGEMIETETES BÜRO

Als selbstständiger Hausverwalter mit angemietetem Büro haben Sie heutzutage kaum eine Möglichkeit, die Kosten für ein häusliches Arbeitszimmer beim Finanzamt geltend zu machen. Doch müssen Sie **NICHT GANZ** auf eine steuerliche Vergünstigung **VERZICHTEN**.

TEXT

Jörg Wilde, Dipl.-
Verwaltungswirt (FH)

Das Einkommensteuergesetz bietet hier die so genannte Homeoffice-(Tages-)Pauschale. Diese können Sie grundsätzlich für jene Kalendertage geltend machen, an denen Sie tatsächlich überwiegend in Ihrer privaten Wohnung gearbeitet haben und kein außerhalb der Wohnung zur Verfügung stehender Arbeitsplatz (kein „dauerhaft vorhandener Arbeitsplatz“) genutzt bzw. aufgesucht wurde.

Für Tage, an denen Sie ins angemietete Büro fahren und überwiegend dort tätig sind, sind die tatsächlichen Betriebsausgaben des Büros (Miete, Nebenkosten, Abschreibungen etc.) geltend zu machen – nicht die Homeoffice-Pauschale. Die Homeoffice-Tagespauschale ist in § 4 Abs. 5 Satz 1 Nr. 6c EStG geregelt. Seit 2023 gilt: 6 Euro pro Homeoffice-Tag, höchstens 1.260 Euro (210 Tage) pro Kalenderjahr. Die Neuregelung gilt für Gewinneinkunftsarten, also auch für Sie als Unternehmer, und wirkt über § 9 Abs. 5 EStG auch bei Überschusseinkünften. Das bedeutet, dass auch Ihre Mitarbeitenden die Homeoffice-Pauschale als Werbungskosten abziehen können.

Wichtig: Das Gesetz ist grundsätzlich günstig für Personen ohne abziehbares häusliches Arbeitszimmer. Ersetzt wird durch den pauschalen Ansatz aber nicht die zwingende Prüfung, an welchen Tagen tatsächlich „überwiegend“ zu Hause gearbeitet wurde. Für die Inanspruchnahme der Tagespauschale müssen die folgenden Punkte kumulativ erfüllt sein: Sie führen an einem Kalendertag Ihre betriebliche Tätigkeit überwiegend in Ihrer häuslichen Wohnung aus (mehr als 50 Prozent der Arbeitszeit an diesem Kalendertag).

An diesem Kalendertag wurde keine außerhalb der Wohnung gelegene, dauerhaft zur Verfügung stehende Arbeitsstätte aufgesucht. Für Arbeitnehmer ist das die „erste Tätigkeitsstätte“, für Selbstständige gilt der Begriff „anderer, dauerhaft zur Verfügung stehender Arbeitsplatz“. Haben Sie ein angemietetes Büro, das Ihnen dauerhaft und regelmäßig zur Verfügung steht, schließt dies die Pauschale für die Tage aus, an denen Sie dieses Büro aufsuchen und dort überwiegend arbeiten.

BEISPIEL

Angenommen

Sie arbeiten 240 Arbeitstage im Jahr; davon:

- 160 Tage überwiegend im angemieteten Büro,
- 80 Tage überwiegend zu Hause und nicht im Büro.

Lösung: Sie können $80 \times 6 \text{ Euro} = 480 \text{ Euro}$ als Homeoffice-Tagespauschale als Betriebsausgabe ansetzen (bis maximal 1.260 Euro). Die 160 Büro-Tage werden über die tatsächlichen Büro-Betriebsausgaben abgebildet.

ARBEITSMITTEL IN DER WOHNUNG ZUSÄTZLICH ABSETZBAR

Sie können die Homeoffice-Pauschale in Anspruch nehmen und gleichzeitig beruflich veranlasste Arbeitsmittel – etwa einen in der Wohnung stehenden Aktenschrank – als Betriebsausgabe geltend machen. Die Pauschale deckt lediglich den pauschalierten Mehraufwand für das häusliche Arbeiten ab; Arbeitsmittel sind davon nicht erfasst und können daher

zusätzlich angesetzt werden. Entscheidend ist jedoch, dass Sie die berufliche Veranlassung und die Nutzungsverhältnisse dokumentieren: Steht der Aktenschrank überwiegend für die berufliche Tätigkeit zur Verfügung (als Faustregel ist bei nahezu ausschließlicher Nutzung ein Anteil von ≥ 90 Prozent praktikabel), ist ein sofortiger Vollabzug möglich; liegt private Mitnutzung vor, ist der berufliche Anteil anteilig abzugsfähig.

Bei der Behandlung in der Praxis sind zwei Fallgruppen zu unterscheiden: Liegt der Anschaffungspreis netto unter der Grenze für geringwertige Wirtschaftsgüter (derzeit 800 Euro netto), können Sie das Möbelstück im Jahr der Anschaffung sofort absetzen. Übersteigt der Nettopreis diese Grenze, ist in der Regel die lineare AfA über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer vorzunehmen; für Büromöbel ist dabei häufig eine Dauer von etwa 13 Jahren zugrunde zu legen, sodass sich die jährliche AfA entsprechend errechnet. Wenn Sie ein angemietetes Büro außerhalb der Wohnung nutzen, ändert das nichts daran, dass in Ihrer privaten Wohnung befindliche Arbeitsmittel separat zu prüfen und gegebenenfalls abzusetzen sind – die Existenz eines Büros schließt also nicht automatisch einen Abzug für im Wohnraum genutzte Arbeitsmittel aus.

Bewahren Sie die üblichen Belege und eine kurze Nutzungsdokumentation auf: Rechnung und Zahlungsnachweis, ein Vermerk zum Verwendungszweck (z. B. „Ablage von

Objektakten, Mandantenunterlagen“) und gegebenenfalls ein Foto des Aufstellorts geben dem Finanzamt bei Rückfragen ein stichhaltiges Bild.

ÜBERLASSUNG VON ARBEITSMITTELN FÜRS HOMEOFFICE

Wenn Sie Ihren Beschäftigten Laptops, Drucker, Monitore, Bürostühle oder einen Aktenschrank fürs Homeoffice zur Verfügung stellen, sollten Sie strikt regeln, dass die Sachen im Eigentum Ihres Unternehmens bleiben und nur zur dienstlichen Nutzung überlassen werden. Solange die Geräte als betriebliche Mittel zur Erfüllung der Arbeitsaufgaben dienen und die Überlassung zweckgebunden erfolgt, ist die private Nutzung – oft sogar in gewissem Umfang – aus lohnsteuerlicher Sicht regelmäßig unschädlich; dafür geben die Lohnsteuerhinweise der Finanzverwaltung klare Anhaltspunkte.

Anders liegt der Fall, wenn Sie das Gerät den Beschäftigten zur freien Verfügung übereignen (das bedeutet Eigentum übertragen und keine dienstliche Bindung vereinbaren). Dann entsteht ein geldwerter Vorteil, der als Arbeitslohn zu behandeln ist; in solchen Fällen sind Steuer und gegebenenfalls Sozialversicherung zu berücksichtigen. Gleiches gilt, wenn Sie regelmäßig Gegenstände ohne Zweckbindung verschenken – hier greift die Sachbezugsregel. ↗



DREI HÄUFIGE FEHLER

Fehler 1: „Ich habe ein Büro – trotzdem kann ich die Pauschale für alle Homeoffice-Tage ansetzen.“
Das ist falsch. Wenn Ihnen ein anderer Arbeitsplatz dauerhaft zur Verfügung steht und Sie ihn an einem Tag aufsuchen, ist die Pauschale für diesen Tag ausgeschlossen. Prüfen Sie konkret die Nutzungsfrequenz Ihres Büros.

Fehler 2: „Eine kurze Kundenbesprechung macht den Homeoffice-Tag unwirksam.“
Nicht zwingend; ausschlaggebend ist die überwiegende Arbeitszeit am Kalendertag. Kurze Außentermine sind unschädlich, wenn zu Hause die überwiegende Arbeitszeit lag.

Fehler 3: „Homeoffice-Pauschale statt Büromiete wählen – immer günstiger.“
Das pauschale Vorgehen ohne Prüfung ist riskant. In vielen Fällen ist die volle Berücksichtigung der echten Büro-Betriebsausgaben (Miete, Nebenkosten) steuerlich vorteilhafter; die Pauschale ist begrenzt (max. 1.260 Euro). Rechnen Sie beide Varianten durch.



RAUS AUS DEM NISCHENDASEIN?

Franchising ist ein Erfolgsversprechen:
Ein marktgängiges Konzept wird reproduziert
und damit auch die Zahl derer, die davon
profitieren. Bisher scheint die Rechnung
NUR FÜR WENIGE Immobilienmakler aufzugehen.
Doch die Systeme setzen unbeirrt auf ihre
Wachstumslogik.

S Standardisierung, Skalierung, Multiplikation lautet das Credo: Acht Immobilienmakler-Systeme mit aktuell rund 1.400 Partnern, also Maklerbüros vor Ort, sind beim Deutschen Franchise-Verband (DFV) gelistet. Das wären rund fünf Prozent der etwas mehr als 28.000 Maklerbetriebe, die laut Branchenanalyse von IBIS World in Deutschland aktiv sind. Das bestätigt, was der Immobilienverband Deutschland (IVD) häufig betont, nämlich dass Franchisemakler im Markt eine untergeordnete Rolle spielen. Und dass der Anteil nur durch überregionales Marketing größer wirke, so IVD-Sprecher Stephen Paul.

LEISTUNG VERSUS LABEL

Substanziell ist ein professionelles System weniger am Label als an der Systemarchitektur erkennbar: Marke, Know-how-Transfer, Pilotbetrieb, laufende Unterstützung sowie ein einheitliches Systemhandbuch sind Kernbausteine. Häufig wird „Franchise“ als Sammelbegriff benutzt. Dahinter können auch Lizenzverträge oder andere Vertragsformen stecken. Was kein Etikettenschwindel sein muss. Denn es kommt grundsätzlich nicht darauf an, was draufsteht, sondern darauf, was

drinsteckt: Schulung, Marketing, CRM, digitale Leadgenerierung oder Prozessbegleitung bis hin zu KI-gestützten Anwendungen. Also ein überzeugendes Leistungspaket zu fairen Bedingungen. Für beides gilt gleichlautend deutsches Wirtschafts- und Zivilrecht. Ein spezielles Franchise-Recht gibt es nicht.

„Der Unterschied liegt für mich weniger in juristischen Begriffen als im Alltag“, so Thomas Brunner, Managing Director von ERA Deutschland, Teil des internationalen ERA-Netzwerks. Man verstehe sich nicht als „Zentrale, die Vorgaben macht“, sondern als Arbeits- und Lernsystem, und orientiere sich an der Grundlogik: Marke + System + Standards + Support. Zurzeit gibt es neun Partner. Wachstumsziel: ein Plus von zwei bis fünf Verträgen pro Jahr. ERA ist zertifiziertes Vollmitglied im DFV.

MODELLOFFENSIVEN

Nicht im Verband organisiert ist Keller Williams Germany, kurz „KW“, dessen Wurzeln in den USA liegen. Die dort vor über 40 Jahren gegründete Keller Williams Realty Inc. gilt als einer der Pioniere im US-amerikanischen Immobilienhandel. KW versteht →

GEMEINSAMKEIT
ALS PRINZIP
Doch wie tragfähig sind die Netzwerke im Immobilien-Franchising wirklich?

TEXT
Manfred Godek

5

Nur etwa fünf Prozent der etwas mehr als 28.000 Maklerbetriebe, die laut Branchenanalyse von IBIS World in Deutschland aktiv sind, sind im Deutschen Franchise-Verband (DFV) gelistet.

sich nicht als klassisches Franchise mit strikten Vorgaben, sondern als Transformationspartner und Dienstleister für selbstständige Maklerunternehmer, erklärt Chief Operations Officer Simon Schülke.

„Die Makler unterschreiben keinen Franchisevertrag, sondern einen Netzwerkvertrag. Sie behalten die Hoheit über Strategie, Kundenarbeit und ihren eigenen Markenauftritt.“ Die Verwendung des Labels „Powered by Keller Williams“ ist jedem Partner freigestellt, wird aber als „Qualitätssiegel für globalen Erkennungswert“ empfohlen. Ein Gebietsschutz ist nicht vorgesehen; Maklerinnen und Makler sollen Kunden und Objekte auch überregional oder international betreuen können. Organisatorisch wächst Keller Williams über „Market Center“, die von einem

als eigenständiges Unternehmen agierenden Operating Principal aufgebaut werden. Zurzeit arbeitet KW mit 60 Partnern. Deren Zahl soll kurzfristig stark anwachsen, so Schülke im Interview.

Ebenfalls als Netzwerk ohne „klassischen Franchisevertrag“ positioniert sich Fidania. Die Partner treten einheitlich unter einer Marke auf und nutzen zentrale Services. Zugleich sind sie als Mitaktionäre am System beteiligt und können, etwa über die Gesellschafterversammlung oder einen Partnerbeirat, mitbestimmen – eine mit EDEKA vergleichbare „genossenschaftsähnliche“ Organisationsform. „Das Residualeinkommen, welches Franchise-Geber üblicherweise dem System entziehen, verbleibt, wo es verdient wird: bei den Partnern“, betont der Vorstandsvorsitzende

und Gründer Uwe Welzel. Man wolle 2026 die Zahl der Partner von aktuell sieben auf bis 15 steigern. Mittel- bis langfristig sollen es 70 bis 100 werden.

RE/MAX Germany ist zertifiziertes Vollmitglied des Deutschen Franchise-Verbandes. Man folge zwar den Mechanismen des Franchising, habe das Ganze aber deutlich unternehmerfreundlicher ausgestaltet: mit fixen Vertragslaufzeiten und partnerschaftlicher Logik, so Samina Julevic, Geschäftsführerin in Deutschland. Anders als bei anderen: „Wir arbeiten nicht mit klassischem Gebietsschutz, der Partner künstlich voneinander trennt oder Geschäft geradezu verhindert. Stattdessen ermöglichen wir ein System echter Netzwerk- und Gemeinschaftsgeschäfte“, sagt die Managerin.

RE/MAX Germany formuliert als Langfristziel 10.000 Maklerinnen und Makler bis 2033; zurzeit sind es nach eigenen Angaben rund 800 – statt 850, wie es der DFV veröffentlichte. Für das sehr ehrgeizige Ziel wird kräftig an der Gebührenschaube gedreht. Gestartet mit 20 Prozent Umsatzabgabe, zudem ohne Eintrittsgebühr, wird voraussichtlich im Sommer 2026 eine Reduzierung auf 18 Prozent beschlossen werden. Langfristig soll die Umsatzabgabe nur noch fünf Prozent betragen. Zielgruppe sind vor allem bestehende Maklerbüros, die man gern auch von anderen Franchise-Systemen loseist.

BÜROADRESSE ODER PARTNER?

Kensington kommuniziert lediglich die Zahl seiner Standorte – laut DFV sind es zurzeit 60. Laut CEO Daniel Malek sollen es Ende 2027 rund 150 bis 200 sein.



1

GRETCHEN-FRAGE

Was steckt wirklich im Leistungspaket des Franchise-Systems, und passt es zu meinen unternehmerischen Zielen?

„GESCHÄFTE ZWISCHEN EINZELNEN BÜROS EINER FRANCHISE SIND IN DER PRAXIS HÄUFIG ÜBERSCHAUBAR. DIE NETZWERK-RHETORIK WIRD NICHT IMMER IN ENTSPRECHENDER GRÖSSENORDNUNG EINGELÖST.“

Stephan Kippes, Professor für Immobilienmarketing

Dahler mit zurzeit 64 Partnern möchte „grundsätzlich in allen Großstädten und Landkreisen vertreten sein, die aufgrund ihrer Transaktionszahlen ein Dahler-Markt sind“. Eine konkrete Zahl wird nicht genannt. Evernest (31 Standorte) wollte im Jahr 2025 eine Ausdehnung auf über 50 Standorte erreicht haben. Fragen nach dem „Ist“ werden überhört. Engel & Völkers veröffentlicht zwar die stolze Zahl seiner zurzeit 160 Franchise-Partner, allerdings keine Zielwerte.

Von den Wachstumsversprechen zur Realisierungslogik. Laut dem DFV ist die Zahl der Franchisenehmer branchenübergreifend in Deutschland von 2012 bis 2024 um rund 36.000 gestiegen. Das entspricht einem durchschnittlichen Plus von 2,34 p. a. Daran gemessen erscheinen die zum Teil hoch zweistelligen Erwartungen der Makler-Systeme, zumal in einem weitgehend durchdrungenen und fragmentierten Markt, als überaus ambitioniert. Eine „kommunikative Wachstumsrhetorik“ ist der Branche ja nicht ganz fremd – gleichwohl hinterfragenswert.

WARNUNG VOR „NETZWERK-RHETORIK“

So ist nicht immer klar, ob mit der Zielzahl tatsächlich Franchise- oder Lizenznehmer als selbstständige Unternehmer gemeint sind, lediglich Standorte mit Angestellten oder „billige Pseudo-Büroadressen“, wie Stephan Kippes, Professor für Immobilienmarketing und Maklerwesen an der HfWU Nürtingen-Geislingen, es formuliert. Wenn beispielsweise ein System beim DFV 850 „Franchisepartner“ meldet, zugleich in anderen Veröffentlichungen von „Maklern“ spricht und bei einem fünfstelligen Wachstumsziel ebenfalls von „Maklern“, was einem linearen Zuwachs von 1.500 p.a. entspricht, sind Zweifel angebracht.

Stephan Kippes bewegt sich bevorzugt auf dem Boden der Realität. Er geht von einem „mittelfristig insgesamt moderaten Anstieg“ der Zahl der Maklerbüros aus, die Franchise- oder Lizenzsystemen angehören. Außerdem

rät er, die verlockenden Synergieversprechen, also die Möglichkeit, sich innerhalb eines Systems gebietsübergreifend gegenseitig Umsatz zu vermitteln, mit Vorsicht zu genießen. „Geschäfte zwischen den einzelnen Büros sind in der Praxis häufig überschaubar. Die Netzwerk-Rhetorik wird nicht immer in entsprechender Größenordnung eingelöst.“ Insgesamt könnten lokal verwurzelte Einzelmakler gegenüber „teuren“ Systemen im Vorteil sein – insbesondere dann, wenn sie IT, Social Media und Prozesse professionell beherrschen und zugleich unternehmerisch freier agieren.

WEM KNURRT DER MAGEN?

Jeder müsse wissen, worauf er sich einlässt. Weil die Anbieter ganze Armeen von Juristen unterhalten, sollte man einen Franchise- oder Lizenzvertrag in jedem Fall durch einen Fachanwalt prüfen lassen, um „Waffengleichheit“ herzustellen. Schließlich werde Wachstum auch zur Compliance-Frage. Kippes: „Je stärker Steuerung und Standardisierung, etwa faktischer Tool-Zwang, engmaschige Vorgaben und wirtschaftliche Abhängigkeiten, sind, desto eher kann unternehmerische Selbstständigkeit in der Praxis zur Scheinselbstständigkeit erodieren.“ Somit würden die Vertragsgestaltung

Aspekte des Makler-Franchising

Vorteile für Maklerinnen und Makler:

- Zugang zu etablierten Marken und Netzwerken
- Unterstützung durch zentrale Services: Schulung, Marketing, CRM, digitale Leadgenerierung
- Möglichkeit zur Skalierung und Nutzung von Synergien innerhalb des Systems
- Standardisierte Prozesse und Tools für effizientes Arbeiten

Herausforderungen und Kritikpunkte:

- Hohe Franchisegebühren und wirtschaftliche Abhängigkeit
- Eingeschränkte unternehmerische Freiheit durch Vorgaben
- Gefahr der „Scheinselbstständigkeit“ bei starker Steuerung und Standardisierung
- Diskrepanz zwischen Netzwerk-Versprechen und der tatsächlichen Zusammenarbeit: Synergieeffekte bleiben oft begrenzt

36

Laut dem DFV ist die Zahl der Franchisenehmer branchenübergreifend in Deutschland von 2012 bis 2024 um rund 36.000 gestiegen. Das entspricht einem durchschnittlichen Plus von 2,34 % p. a.

und gelebte Prozesse zum Standortfaktor.

Wenn Wachstumsprognosen nicht eintreffen, wird meistens der Mangel an Interessenten, die für ein Franchise überhaupt in Frage kommen, als Begründung angeführt. Genau das ist der Knackpunkt. „Unser Suchprofil beschreibt den wachstums- und lernorientierten Makler, der sich als selbstständiger Unternehmer versteht oder ein solcher werden will und bereit ist, Strategien, Tools und Prozesse aktiv zu nutzen“, sagt KW-Chef Simon Schülke. Makler, die „satt“ seien, lediglich ihr konstantes Umsatzniveau konservieren und weiterhin von Courtage zu Courtage denken wollen, seien nicht gefragt. „Ich glaube, dass eben viele Makler nicht darauf fokussiert sind, sich nachhaltig für sich selbst etwas aufzubauen – und damit die Wertigkeit ihres eigenen unternehmerischen Potenzials auf lange Sicht enorm schmälern.“

Mit anderen Worten: „Klein anfangen“ hat eine besondere Qualität. Das gilt auch für Systeme. Kleinere können erfahrungsgemäß am schnellsten „hochziehen“ – was nicht nur arithmetischer Logik folgt. Sie sind oft agiler, weniger träge und damit veränderungsfähiger als größere, etablierte Organisationen. ↗

URTEILE

WEG-RECHT

URTEIL DES MONATS: DIE SCHULDNER DER JAHRESABRECHNUNG

Zur Erstellung von Jahresabrechnungen ist die Gemeinschaft verpflichtet; als ausführendes Organ muss der bestellte Verwalter auch ausstehende Abrechnungen für Vorjahre erstellen. Daneben kann auch der frühere Verwalter aus dem Verwaltervertrag weiterhin verpflichtet sein, die Jahresabrechnung zu erstellen, sofern die Pflicht der Gemeinschaft bereits während seiner Amtszeit entstanden ist.

BGH, Urteil v. 26.9.2025, V ZR 206/24

Fakten:

B ist bis Ende Dezember 2022 Verwalter der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer K. In der Versammlung vom 8.12.2022 wird mit Wirkung ab dem 1.1.2023 ein neuer Verwalter bestellt. Mit der Klage nimmt K den B auf Erstellung der Jahresabrechnung für das Jahr 2022 in Anspruch. Das LG verneint einen Anspruch. Die Pflicht zur Abrechnung setze den Ablauf des Kalenderjahres voraus und könne daher erst am 1.1.2023 entstanden sein. Zu diesem Zeitpunkt sei B nicht mehr der Verwalter gewesen. Aus dem Verwaltervertrag ergebe sich nichts anderes. Hiergegen richtet sich die Revision.

Entscheidung:

Der BGH stimmt dem LG zu! Die Klage lasse sich nicht auf § 28 Abs. 2 Satz 2 WEG stützen. Denn § 28 Abs. 2 Satz 2 WEG normiere keinen Anspruch gegen den Verwalter, sondern eine von dem Verwalter auszuführende Pflicht der Gemeinschaft. Als ausführendes Organ müsse daher der bestellte Verwalter auch ausstehende Abrechnungen für Vorjahre erstellen. Daneben könne allerdings auch der frühere Verwalter aus dem Verwaltervertrag verpflichtet sein, die Jahresabrechnung zu erstellen. Dies sei der Fall, sofern die Pflicht der Gemeinschaft, abzurechnen, bereits während seiner Amtszeit entstanden sei. Hier sei B jedoch nicht zur Erstellung der Jahresabrechnung verpflichtet gewesen. Denn die Pflicht sei erst am 1. Januar des Folgejahres entstanden. Es könne zwar vereinbart werden, dass der Verwalter die Jahresabrechnung auch dann zu erstellen habe, wenn die Abrechnungspflicht erst nach seinem Ausscheiden entstehe. Das bedürfe jedoch einer ausdrücklichen Regelung im Verwaltervertrag.

Fazit:

Der BGH erinnert daran, dass es nicht die Pflicht der Verwaltung, sondern der Gemeinschaft ist, die Jahresabrechnung aufzustellen. Die Verwaltungen müssen künftig noch mehr als bislang einpreisen, gegebenenfalls auch dann noch aus ihrem Vertrag eine Abrechnung zu schulden, wenn sie aus dem Amt abberufen wurden.

BAULICHE VERÄNDERUNG: GESTATTUNGS-BESCHLUSS

Wird einem Wohnungseigentümer eine bauliche Veränderung gestattet, die die Möglichkeit eröffnet, Räumlichkeiten entgegen einer Vereinbarung (hier: Keller) zu nutzen, widerspricht der Beschluss keiner ordnungsmäßigen Verwaltung, wenn die bauliche Veränderung auch einen nach der Vereinbarung zulässigen Gebrauch ermöglicht.

BGH, Urteil v. 10.10.2025, V ZR 192/24

Fakten:

In einer Wohnungseigentumsanlage sind den Wohnungen Nr. 2 und 3 Sondernutzungsrechte an mehreren jeweils als „Kellerraum“ bezeichneten Räumen zugewiesen. Die Gemeinschaft gestattet den Eigentümern per Beschluss, im Bereich dieser Räume bauliche Veränderungen vorzunehmen (etwa den Einbau einer Toilette mit Tür mit Anschluss an die Frischwasser- und Abwasserleitung und anderer Dinge, die zur Aufwertung der Räume führen). Gegen diesen Beschluss klagt Wohnungseigentümer K mit dem Argument, die Auslegung der Gemeinschaftsordnung ergebe, dass die vereinbarte Zweckbestimmung als Keller den Gebrauch der Räume beschränke.

Entscheidung:

Letztlich ohne Erfolg! Wenn die Wohnungseigentümerinnen und -eigentümer nach § 20 Abs. 1 WEG eine bauliche Veränderung gestatten, die die Möglichkeit eröffne, Räumlichkeiten entgegen einer vereinbarten Zweckbestimmung zu nutzen, führe dies jedenfalls dann nicht zur Anfechtbarkeit des Gestattungsbeschlusses, wenn auch eine nach der Vereinbarung zulässige Nutzung weiterhin möglich sei. Der Einbau einer Toilette oder einer Dusche sei für sich genommen mit einem Gebrauch der Räumlichkeiten als Hobbyraum nicht unvereinbar. Dass die Maßnahmen (auch) eine zweckbestimmungswidrige Wohnnutzung ermöglichten und deren Vorbereitung dienen könnten, ändere nichts.

Fazit:

Die Verwaltungen sollten den Wohnungseigentümern in vergleichbaren Fällen erklären, dass es einer ordnungsmäßigen Verwaltung widerspricht, in einem Kellerraum eine Wohnung einzubauen. Hingegen ist es, wie der Fall zeigt, möglich, den Kellerraum zu Hobbyzwecken auszubauen. Würde der Raum bewohnt werden, müsste die Verwaltung aber einschreiten.

BAULICHE VERÄNDERUNG: TRAGENDE INNENWAND

Die Rechtswidrigkeit einer baulichen Veränderung, die zur Entstehung eines Beseitigungsanspruchs führt, beurteilt sich nach dem Wohnungseigentumsgesetz in der bis zum 30.11.2020 geltenden Fassung, wenn die bauliche Veränderung zu diesem Zeitpunkt bereits abgeschlossen war. Der Störer kann dem Beseitigungsverlangen dann nach § 242 BGB einen Gestattungsanspruch entgegenhalten.

BGH, Urteil v. 10.10.2025, V ZR 2/24

Fakten:

Wohnungseigentümer B entfernt ohne eine Gestattung im Jahr 2011 in seiner Wohnung eine tragende Innenwand. Wohnungseigentümer K klagt seit dem Jahr 2018 auf Wiederherstellung dieser Wand. Das LG gibt der Klage auf die Berufung hin statt. B könne dem Wiederherstellungsanspruch einen eventuellen Anspruch auf Gestattung nicht nach Treu und Glauben entgegenhalten, auch wenn – wie hier – zum Zeitpunkt der letzten mündlichen Verhandlung feststehe, dass Nachteile durch den Eingriff in die tragende Wand ausgeschlossen seien.

Entscheidung:

Die Rechtswidrigkeit einer baulichen Veränderung beurteile sich nach dem Wohnungseigentumsgesetz in der bis zum 30.11.2020 geltenden Fassung, wenn die bauliche Veränderung zu diesem Zeitpunkt, wie im Fall, bereits abgeschlossen gewesen sei. An einer gemäß § 22 Abs. 1 WEG a. F. erforderlichen Zustimmung aller Eigentümer fehle es. Nach dem bis zum 30.11.2020 anwendbaren Recht könne der Störer dem Beseitigungsverlangen nach § 242 BGB einen nach Maßgabe von § 22 Abs. 1 WEG a. F. gegebenen Gestattungsanspruch entgegenhalten. Ein solcher Gestattungsanspruch bestehe, wenn kein Nachteil i. S. d. § 14 Nr. 1 WEG a. F. gegeben sei. Nach den LG-Feststellungen sei das der Fall.

Fazit:

Im Fall wendet sich – ausnahmsweise zulässig – ein Wohnungseigentümer gegen einen anderen Wohnungseigentümer wegen einer baulichen Veränderung. Soweit die übrigen Wohnungseigentümer durch eine bauliche Veränderung nicht über das unvermeidliche Maß hinaus beeinträchtigt werden, besteht nach § 20 Abs. 3 WEG ein Anspruch auf Zustimmung zur baulichen Maßnahme. Dieser Anspruch kann einem Anspruch auf Beseitigung im geltenden Recht aber nicht entgegengehalten werden. Vielmehr muss der bauwillige Wohnungseigentümer während des erstinstanzlichen Beseitigungsverfahrens eine auf Beschlussersetzung gerichtete Widerklage erheben. Im bis zum 30.11.2020 geltenden Recht gilt etwas anderes. Hier konnte B gemäß § 242 BGB geltend machen, dass die Entfernung der tragenden Wand den anderen Wohnungseigentümern nicht nachteilig war.

GESTATTUNGSBESCHLUSS KANN NACHGEHOLT WERDEN!

Die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer kann eine bauliche Veränderung auch nach ihrer Durchführung gestatten.

LG Stuttgart, Urteil v. 4.12.2024, 19 S 26/23

Fakten:

Das AG verurteilt Wohnungseigentümer K, von ihm im Garten errichtete Mauern zurückzubauen und den ursprünglichen Zustand herzustellen. Das Urteil ist seit März 2022 rechtskräftig. Im November 2022 wird die Zwangsvollstreckung eingeleitet. Im Februar 2023 erhebt K eine Vollstreckungsabwehrklage, mit dem Ziel, die Zwangsvollstreckung aus dem AG-Urteil für unzulässig zu erklären. Dieser gibt das AG statt, weil die Wohnungseigentümer die Errichtung mittlerweile gestattet haben. Dagegen richtet sich die Berufung.

Entscheidung:

Ohne Erfolg! Der in zulässiger Weise erst nach Durchführung der baulichen Veränderung am 10.12.2022 gefasste Beschluss sei nicht nichtig. Eine bauliche Veränderung habe die Gemeinschaft nachträglich genehmigen können. Hierzu habe sie nach § 20 Abs. 1 WEG eine Beschlusskompetenz und es genüge ein Mehrheitsbeschluss (§ 25 Abs. 1 WEG). Die so genannte „Veränderungssperre“ aus § 20 Abs. 4 WEG führe seit dem 1.12.2020 nur noch zur Anfechtbarkeit, nicht hingegen zur Nichtigkeit. Da es keine Anfechtung gebe, sei es unerheblich, ob die Beklagten durch den Beschluss „unbillig benachteiligt“ würden.

Fazit:

Die Wohnungseigentümerinnen und -eigentümer können nach herrschender Meinung einen Gestattungsbeschluss auch dann fassen, wenn die bauliche Veränderung bereits durchgeführt ist. Die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer muss durch die Verwaltung gegen einen Schwarzbau vorgehen. Alternativ kann man die bauliche Veränderung zu einem Gegenstand der Versammlung machen und dort klären, ob die Wohnungseigentümer bereit sind, die bauliche Veränderung nachträglich zu gestatten.

VERMIETETES WOHNUNGSEIGENTUM: VERKEHRSSICHERUNGSPFLICHTEN

Ein vermietender Wohnungseigentümer haftet grundsätzlich für Schäden, die der Mieter durch einen Sturz bei Eisglätte unter Verletzung der Räum- und Streupflicht auf einem Weg erlitten hat, der sich auf dem im gemeinschaftlichen Eigentum der Wohnungseigentümer stehenden Grundstück befindet.

BGH, Urteil v. 6.8.2025, VIII ZR 250/23

→

Fakten:

K mietet von Wohnungseigentümer B eine Wohnung. Für die Gehwege auf dem in Wohnungseigentum aufgeteilten Grundstück nimmt die S-GmbH im Auftrag der Gemeinschaft den Winterdienst wahr. Im Mietvertrag ist bestimmt, dass K die Betriebskosten unter anderem für das Streuen bei Glatteis nach dem „Eigentumsanteil“ zu tragen hat. K stürzt auf dem zum Haus führenden Weg, der sich auf dem im gemeinschaftlichen Eigentum der Wohnungseigentümer stehenden Grundstück befindet. Der war nicht von Glatteis befreit, obwohl zuvor Glatteis im Rahmen der Wettervorhersagen angekündigt worden war. Dabei verletzt sich K schwer. Fraglich ist, ob B für ihre Schäden einstehen muss.

Entscheidung:

Der BGH bejaht die Frage. Der Vermieter habe in seinem Einflussbereich die erforderlichen und zumutbaren Maßnahmen zu ergreifen, um Störungen des Gebrauchs der Mietsache zu verhindern. B habe sich zur Erfüllung der ihn hinsichtlich der Beseitigung von Schnee und Eis treffenden vertraglichen Nebenpflichten aus dem Mietvertrag der S-GmbH als Erfüllungsgehilfe bedienen können. Für deren Verschulden habe er aber wie für eigenes Verschulden rechtlich einzustehen. Im Fall der Beauftragung eines Dritten werde er nicht aus seiner vertraglichen Haftung entlassen.

Fazit:

Der Vermieter wird in solchen Fällen von der Gemeinschaft Freistellung oder Ersatz seines Schadens verlangen. Dann ist zu fragen, ob diese sich entlasten kann. Das dürfte zu verneinen sein. Verletzt ein Dritter, der als Erfüllungsgehilfe der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer anzusehen ist, seine Pflichten und verursacht dadurch bei einem Wohnungseigentümer einen Schaden, muss die Gemeinschaft diesen ersetzen. Anschließend kann sie von ihrem Vertragspartner Schadensersatz verlangen.

STÖRUNG DES GEMEINSCHAFTLICHEN EIGENTUMS

Die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer ist nach § 9a Abs. 2 WEG befugt, im Wege der Klage gegen einen Nachbarn vorzugehen, der das gemeinschaftliche Eigentum stört.

LG Kleve, Urteil v. 25.1.2025, 1 O 33/22

Fakten:

In der Wohnungseigentumsanlage gibt es einen Weg. Er ist nicht öffentlich gewidmet. Es besteht eine Baulast. Die Nachbarn B gebrauchen diesen Weg täglich sowohl zu Fuß als auch mit ihren Autos als Zugang zu ihrem Grundstück. Die Gemeinschaft K meint, die Wohnungseigentümer hätten gegen die Beklagten einen Unterlassungsanspruch.

Entscheidung:

Mit Erfolg! K sei zur Prozessführung berechtigt. Sie handele in gesetzlicher Prozessstandschaft gem. § 9a Abs. 2 WEG für die jeweiligen Eigentümer des Weges. Bei dem Unterlassungsanspruch handele es sich um einen Anspruch, der unmittelbar aus dem gemeinschaftlichen Eigentum folge. Die Verwaltung könne die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer auch ohne einen Beschluss, der sie dazu ermächtige, vertreten. Den jeweiligen Eigentümern stehe gegen die Beklagten ein Unterlassungsanspruch aus § 1004 Abs. 1 Satz 2 BGB zu. Eine rechtswidrige Eigentumsbeeinträchtigung (§ 903 BGB) sei gegeben. Aus der Baulast lasse sich ein Wegerecht nicht ableiten. Es bestehe auch keine Duldungspflicht im Sinne von § 1004 Abs. 2 BGB.

Fazit:

Die Verwaltung kann einen Dritten namens der Gemeinschaft verklagen, ohne dass die Wohnungseigentümer dies beschließen müssten. Es liegt allerdings nahe, dass sie dazu im Innenverhältnis weder nach einer Vereinbarung noch nach § 27 WEG befugt war. Jede Verwaltung sollte daher nach § 27 Abs. 2 WEG beschließen lassen, ob sie berechtigt sein soll, solche Klagen zu erheben. Die auf einem Grundstück ruhende Baulast vermittelt keinen Anspruch auf Einräumung eines Fahrt- oder Leitungsrechtes (BGH, Urteil v. 27.6.2025, V ZR 150/24).

UMLAGEVEREINBARUNG: UNKLARHEITEN BESEITIGEN

Die Wohnungseigentümer können durch einen Umlagebeschluss eine unklare Umlagevereinbarung klarstellen.

AG Würzburg, Urteil v. 30.4.2024, 30 C 1655/23

Fakten:

In der Gemeinschaftsordnung heißt es: „Die allgemeinen Betriebskosten z. B. Hausbetreuer- und Aufzugskosten ... usw. werden nach den Grundsätzen einer ordnungsgemäßen Verwaltung ... umgelegt, sofern die Wohnungseigentümer durch Beschluss mit Zustimmung des Verwalters keine besonderen Verteilerschlüssel festlegen.“ Es gibt eine Ergänzung durch Schreibmaschine. Diese lautet wie folgt: „Alle Kosten d. Aufzüge in Haus A, E 1 u. 2 sind nur von den Eigentümern der Wohnungen Nr. 1 bis 32 zu tragen.“

Die Eigentümer beschließen, zwei Aufzugsanlagen zu „modernisieren“. Die Mittel sollen durch weiteren Vorschuss in Höhe von 140.000 Euro aufgebracht werden. Verpflichtet sind nur die Eigentümer der Wohnungen 1 bis 32 im Verhältnis der Miteigentumsanteile zueinander. Gegen diesen Beschluss geht Wohnungseigentümer K vor. Er beruft sich insbesondere auf den Aspekt der „Majorisierung“. Eine Mehrheit der Eigentümer, die aber über keinen Aufzug verfügten, trage das Abstimmungsergebnis.

Entscheidung:

Die Klage hat keinen Erfolg! Den Wohnungseigentümern sei ausweislich der Niederschrift bewusst gewesen, dass die Gemeinschaftsordnung nicht eindeutig gewesen sei. Vor diesem Hintergrund sei der Umlagebeschluss gefasst worden. Der Beschluss widerspreche keiner ordnungsmäßigen Verwaltung. Es gebe keine „Majorisierung“. Der Begriff „Majorisierung“ beziehe sich auf eine Situation, in der eine Gruppe von Wohnungseigentümern, die über eine Mehrheit der Stimmen verfügt, Beschlüsse durchsetze, die möglicherweise die Interessen einer Minderheit missachten oder benachteiligen. Ein Missbrauch sei hier nicht erkennbar.

Fazit:

Der Fall ist ein „Paradebeispiel“ für die Frage, was die Wohnungseigentümer tun sollten, wenn eine Umlagevereinbarung unklar ist. Denn problematisch ist, ob die Umlagevereinbarung „Alle Kosten d. Aufzüge in Haus A, E 1 u. 2 sind nur von den Eigentümern der Wohnungen Nr. 1 bis 32 zu tragen“ nur die Betriebskosten oder aber alle Kosten meint. Die Mehrheit der Wohnungseigentümer versteht es im zuletzt genannten Sinn und fasst daher einen klarstellenden Umlagebeschluss. Genau so sollte man vorgehen!

VEREINBARTE STRAFZAHLUNG: WIRKSAM?

In einer Gemeinschaftsordnung können für den Fall einer Bauzeitüberschreitung bei der Ausübung eines Ausbaurechts Regelungen über Strafzahlungen getroffen werden, für die §§ 339 ff. BGB gelten.

BGH, Urteil v. 24.10.2025, V ZR 129/24

Fakten:

Nach einer Gestattungsvereinbarung (§ 20 Abs. 1 WEG) darf der Eigentümer des Wohnungseigentums 38, B, den Dachbereich aus- bzw. umbauen und das Dach aufstocken. Die Gestattungsvereinbarung bestimmt, dass Baumaßnahmen von Beginn bis zur Beendigung der Arbeiten innerhalb von maximal 15 Monaten abgeschlossen werden müssen. Bei einer Bauzeitüberschreitung von 15 Monaten ist eine „Konventionalstrafe“ an die Gemeinschaft K zu zahlen. Gestützt auf diese Vereinbarung verlangt K im Sommer 2023 von B, der seit Oktober 2020 baut, aber noch nicht fertig ist, die Konventionalstrafe. Fraglich ist, ob die mit der Gestattungsvereinbarung angeordnete Strafzahlung wirksam ist.

Entscheidung:

Der BGH bejaht die Frage! Die Gestattungsvereinbarung sei wirksam. Denn in einer Gemeinschaftsordnung könnten nach § 10 Abs. 1 Satz 2 WEG für den Fall einer Bauzeitüberschreitung bei der Ausübung eines Ausbaurechts Regelungen über Strafzahlungen getroffen werden, für die dann §§ 339 ff. BGB gelten würden. Eine Anpassung der Strafhöhe nach § 313 Abs. 1 BGB sei allerdings nicht möglich.

Fazit:

Die Verwaltung ist das ausführende Organ der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer. Sie muss die Regelungen der Wohnungseigentümer kennen. Außerdem muss sie erkennen, wenn sich ein Wohnungseigentümer außerhalb des Erlaubten bewegt. Im Fall war es daher die Aufgabe der Verwaltung, den Dachgeschossausbau zu begleiten und die Überschreitung der erlaubten Bauzeit zeitnah zu ahnden.

ANFERTIGUNG VON FOTOS: RECHTMÄSSIG?

Auf einem Privatgrundstück muss niemand damit rechnen, von Dritten ungefragt fotografiert zu werden. Geschieht das doch, ist das rechtswidrig und künftig zu unterlassen.

LG Itzehoe, Urteil v. 18.3.2025, 1 S 23/24

Fakten:

Wohnungseigentümerin K verlangt von Wohnungseigentümer B, es zu unterlassen, sie auf ihrem Grundstück zu fotografieren. B meint, er habe Beweise gewinnen müssen – K habe rechtswidrig eine im gemeinschaftlichen Eigentum stehende Hecke entfernt. Das AG gibt der auf Unterlassung gerichteten Klage statt. Dagegen richtet sich die Berufung.

Entscheidung:

Teilweise mit Erfolg! B müsse es nur unterlassen, K zu fotografieren, soweit sich K außerhalb seines Sondereigentums aufhalte. B habe mit den Fotos nach einer Abwägung rechtswidrig das allgemeine Persönlichkeitsrecht der K verletzt. K habe sich nicht auf einem allgemein öffentlich zugänglichen Weg befunden, sondern auf einem Privatgrundstück. Dort müsse niemand damit rechnen, von Dritten ungefragt fotografiert zu werden. Soweit B vortrage, dass die Fotos dem Schutz seines Eigentums dienten und daher sein Eigentumsrecht aus Art. 14 GG in die Abwägung einzustellen sei, dürfe dies aber nicht in unverhältnismäßiger Weise auf Kosten des Eingriffs in hochrangige Rechtsgüter unbeteiligter Dritter geschehen. Allerdings sei hinsichtlich der Reichweite des Unterlassungsanspruchs zu berücksichtigen, dass B bei einem umfassenden Unterlassungsurteil selbst dann ein Foto der K untersagt wäre, wenn sich diese rechtswidrig auf dem Sondereigentum aufhalten und dort Straftaten begehen sollte. Dies ginge zu weit. Es müsse möglich sein, rechtswidrig auf sein Grundstück eingedrungene Personen zu fotografieren.

Fazit:

Das LG urteilt vertretbar und verurteilt den Fotografen zur Unterlassung. Das LG hätte zwar wohl Art. 6 Abs. 1 UA 1 Buchstabe f) DSGVO prüfen müssen. Das Ergebnis wäre aber kaum anders ausgefallen. Denn tatsächlich ist es nicht rechtmäßig, einen anderen gegen seinen Willen auf seinem Grundstück (oder einer Fläche, die einem Sondernutzungsrecht unterliegt) zu fotografieren. →

MIETRECHT

URTEIL DES MONATS: EIGENBEDARF WEGEN VERKAUFS DER VERMIETER-WOHNUNG

Eine Kündigung wegen Eigenbedarfs kann auch dann berechtigt sein, wenn der Vermieter plant, die von ihm bewohnte Wohnung zu verkaufen und in die bisher vermietete Wohnung umzuziehen.

BGH, Urteil v. 24.9.2025, VIII ZR 289/23

Fakten:

Der Vermieter einer Wohnung verlangt vom Mieter nach einer Eigenbedarfskündigung die Räumung. Der Vermieter bewohnt die direkt darüberliegende, ebenfalls ihm gehörende Wohnung im vierten OG, die der vermieteten Wohnung in Größe und Schnitt vergleichbar ist. Er plane, das über seiner Wohnung gelegene Dachgeschoss auszubauen, es mit seiner Wohnung zu verbinden und die zusammengelegte Einheit zu verkaufen. Nach den Umbauarbeiten wolle er in die vermietete Wohnung im dritten Obergeschoss einziehen. Nachdem die Räumungsklage vor dem Amtsgericht zunächst Erfolg hatte, hat das Landgericht die Klage abgewiesen. Es liege kein Eigenbedarf vor. Der Vermieter benötige die vermietete Wohnung nicht, da seine aktuellen Wohnverhältnisse denen in der vermieteten Wohnung entsprächen. Ihm gehe es allein darum, eine seiner Wohnungen veräußern zu können. Es handle sich daher um eine Verwertungskündigung im Sinne von § 573 Abs. 2 Nr. 3 BGB. Deren Voraussetzungen lägen aber nicht vor.

Entscheidung:

Doch, so der BGH. Die Kündigung wegen Eigenbedarfs könne wirksam sein. Entscheidend sei, ob der Eigennutzungswunsch des Vermieters von vernünftigen und nachvollziehbaren Gründen getragen sei. Ein berechtigtes Interesse des Vermieters an der Kündigung liege gemäß § 573 Abs. 2 Nr. 2 BGB vor, wenn er die Räume als Wohnung für sich benötige. Dabei reiche es aus, wenn sein Wunsch, die Wohnung selbst zu nutzen, auf nachvollziehbaren Gründen beruhe. Die Gerichte müssten den Entschluss des Vermieters zur Selbstnutzung grundsätzlich respektieren. Sie dürften nicht ihre eigenen Vorstellungen von angemessenem Wohnen an die Stelle der Vorstellungen des Vermieters setzen. Allerdings dürften sie prüfen, ob der Eigennutzungswunsch ernsthaft verfolgt werde und nicht rechtsmissbräuchlich sei.

Fazit:

Der Eigennutzungswunsch des Vermieters ist auch dann zu respektieren, wenn er den Bedarfsgrund selbst verursacht hat. Für berechtigten Eigenbedarf ist es auch nicht erforderlich, dass sich die Wohnverhältnisse des Vermieters durch den Umzug wesent-

lich ändern würden. Es spricht daher nicht gegen die Wirksamkeit der Kündigung, dass die bisherige Wohnung des Vermieters und die gekündigte Wohnung in Größe und Schnitt ähnlich sind. Es liegt auch keine Verwertungskündigung nach § 573 Abs. 2 Nr. 3 BGB vor, da der Vermieter nicht die vermietete, sondern seine eigene Wohnung verkaufen möchte.

KEIN SELBSTSTÄNDIGES BEWEISVERFAHREN ÜBER ORTSÜBLICHE VERGLEICHSMIETE

Vermieter können nicht im Wege eines selbstständigen Beweisverfahrens die ortsübliche Vergleichsmiete oder einzelne Wohnwertmerkmale feststellen lassen. Dies liefe dem gesetzlich geregelten Mieterhöhungsverfahren zuwider.

BGH, Beschluss v. 15.7.2025, VIII ZB 69/24

Fakten:

Die Vermieter einer Wohnung forderten vom Mieter eine Zustimmung zur Erhöhung der Nettokaltmiete auf Basis der ortsüblichen Vergleichsmiete. Der Mieter verweigerte dies mit dem Hinweis, dass die vom Vermieter herangezogenen wohnwerterhöhenden Merkmale nicht zuträfen. Daraufhin beantragten die Vermieter beim Amtsgericht die Einholung eines Sachverständigengutachtens im Wege eines selbstständigen Beweisverfahrens zu 18 Fragen betreffend verschiedene Merkmale des Mietobjekts. Amts- und Landgericht wiesen den Antrag als unzulässig zurück. Hiergegen zogen die Vermieter vor den BGH.

Entscheidung:

Ohne Erfolg. Die Voraussetzungen für die Anordnung eines selbstständigen Beweisverfahrens lägen nicht vor. Insbesondere hätten die Vermieter kein rechtliches Interesse an solch einem Verfahren. Ein solches rechtliches Interesse sei anzunehmen, wenn die Feststellung der Vermeidung eines Rechtsstreits dienen könne. Ob diese Voraussetzungen vorliegen können, wenn ein Vermieter die ortsübliche Vergleichsmiete ermitteln lassen will, sei umstritten. Die überwiegende Auffassung verneine dies, ebenso nun der BGH. Das Mieterhöhungsverfahren sei in den §§ 558 bis 558b BGB detailliert geregelt. Dieses Verfahren solle einen fairen Ausgleich zwischen den Interessen von Vermietern und Mietern schaffen und Streitigkeiten möglichst vermeiden.

Fazit:

Ein selbstständiges Beweisverfahren würde die Schutzmechanismen der §§ 558 ff. BGB umgehen. Der Mieter müsste sich bereits vor Ablauf der gesetzlichen Fristen mit dem Gutachten auseinandersetzen und sich hierzu äußern, um seine Einwände dagegen in einem nachfolgenden Hauptsacheprozess nicht zu verlieren. Die Regelungen zur Mieterhöhung sollen den Mieter aber gerade vor Entscheidungen unter Zeitdruck schützen. 

MAKLERRECHT

Soweit ein vom Vermieter beauftragter Immobilienmakler, der bei der Vergabe von Besichtigungsterminen oder der Vorauswahl von Mietinteressenten tätig wird, diese wegen eines geschützten Merkmals – hier ethnischer Herkunft – benachteiligt, haftet er persönlich auf Entschädigung nach § 21 Abs. 2 AGG.

BGH, Urteil v. 29.1.2026 – I ZR 129/25

PRÄSENTIERT VON:

**RECHTSANWÄLTIN
CONSTANZE BECKER**

FACHANWÄLTIN FÜR MIET- UND WOHNUNGS-
EIGENTUMSRECHT, MÜNCHEN



Fakten: Die Klägerin bewarb sich im November 2022 über ein Internetformular des beklagten Maklerunternehmens um einen Besichtigungstermin für eine Wohnung. Dies tat sie unter ihrem pakistanischen Nachnamen und auch unter ähnlich ausländisch klingenden Namen. Diese Anfragen wurden alle abgelehnt. Im Gegensatz dazu führten Anfragen, die die Klägerin unter einem deutschen Namen (wie z. B. „Schneider“, „Schmidt“, „Spieß“) abgab, umgehend zu einer positiven Rückmeldung und der Einladung zu möglichen Besichtigungsterminen. Die Klägerin machte eine Benachteiligung wegen ethnischer Herkunft geltend und verlangte Entschädigung sowie Ersatz vorgerichtlicher Rechtsanwaltskosten nach dem AGG. Das Amtsgericht Groß-Gerau wies die Klage ab; das Landgericht Darmstadt gab der Klage gerichtet auf 3.000 Euro Entschädigung zuzüglich vorgerichtlicher Rechtsanwaltskosten statt. Der Makler legte hiergegen Revision ein.

Entscheidung: Der Senat bestätigt die Verurteilung des Maklers dem Grunde nach und stellt klar, dass öffentlich abrufbare Wohnungsvermittlungsangebote des Maklers unter das zivilrechtliche Benachteiligungsverbot wegen ethnischer Herkunft (§ 2 Abs. 1 Nr. 8 i. V. m. § 19 Abs. 2 AGG) fallen. Die von der Klägerin nachweisbare vollständige Negativserie bei ausländisch klingenden Namen bei gleichzeitiger vollständiger Positivserie bei deutschen Namen innerhalb eines engen Zeitraums habe das Berufungsgericht als tragfähigen Beweis für eine Benachteiligung würdigen dürfen. Dem Makler war es im Prozess nicht gelungen nachzuweisen, dass die Absagen nachvollziehbare Gründe hatten. Ferner führte der BGH aus, es sei nicht zu beanstanden, dass die Klägerin durch die Angabe von falschen Namen einen Besichtigungstermin erlangt/erschlichen hatte,

denn es sei nicht rechtsmissbräuchlich, Beweise zur Sicherung bzw. zur Vorbereitung eines Anspruchs zu erhalten. Der mit der Vorauswahl bzw. Vergabe von Besichtigungsterminen betraute Makler – und nicht der Vermieter – sei auch selbst der Adressat des Benachteiligungsverbots und hafte bei einem Verstoß nach § 21 Abs. 2 AGG auf Schadensersatz/Entschädigung gegenüber dem Interessenten.

Fazit: Wird dem Immobilienmakler die Vorauswahl der Interessenten oder die Vergabe von Besichtigungsterminen überlassen, trägt er ein eigenes Haftungsrisiko nach dem AGG. Zur Risikominimierung ist eine lückenlose Dokumentation der Auswahlprozesse erforderlich. Hierzu zählen insbesondere die Namen der Interessenten, der Inhalt der Anfragen und Antworten, die Korrespondenz, die Gründe für Zu- oder Absagen sowie die Kriterien der Terminvergabe. Ohne eine solche Dokumentation wird es im Streitfall regelmäßig nicht möglich sein, sich zu entlasten. Der Makler muss darlegen und nachweisen können, dass Namens- oder Herkunftsassoziationen weder in die Entscheidung über das „Ob“ noch über das „Wann“ einer Besichtigung eingeflossen sind. ↗

IN ÄHNLICHEN FÄLLEN IST ZUR RISIKOMINIERUNG EINE LÜCKENLOSE DOKUMENTATION DER AUSWAHLPROZESSE ERFORDERLICH. SONST DROHT SCHADENSERSATZ.



HAUFE

Finden statt suchen: Jobs für Fach- und Führungskräfte

Im **Haufe Stellenmarkt** finden Sie die passenden Jobs in den Bereichen Immobilien, Wohnungswirtschaft, Finanzierung u.v.m.

www.stellenmarkt.haufe.de



Auf der Suche nach einer neuen Herausforderung?

Sie haben Fragen zu unserem Stellenmarkt?

Unser Stellenmarkt-Team hilft Ihnen gerne weiter.
stellenmarkt@haufe.de

www.stellenmarkt.haufe.de



Property Manager (m/w/d)

Kaufmännischer Vorstand (m/w/d)

Geschäftsführung (m/w/d)

Immobilienmakler (m/w/d)

Technische Leitung (m/w/d)

Technischer Projektleiter (m/w/d)



SCHWERPUNKT NACHHALTIGE GROSSPROJEKTE

*Hypes kommen
und gehen immer
schneller – siehe
Logistik. Was
wird zum nach-
haltigen Trend?
Ein Check durch
die Gebäude-
Assetklassen.*

Digitale Hebel für Klimaneutralität
Längst kein Hype mehr: der Trend zum digitalen Heizungsmonitoring. Denn durch datenbasierte Optimierung des Heizbetriebs können bis zu 20 Prozent Energie und CO₂ eingespart werden – ohne Sanierung oder Technikaustausch.

Regionreport für Norddeutschland
Jenseits aller Hypes: die aktuellen Chancen auf dem Immobilienmarkt in Hamburg und Norddeutschland. Was Investoren, Entwickler und Betreiber im Jahr 2026 bewegt. Ein Streifzug durch Top-Standorte und -Projekte.

KI-Tools für Verwalter
Mehr als ein Hype: Künstliche Intelligenz – sie wird bleiben. Mehr noch, sie wird mit ihren neuen Einsatzfeldern unsere Arbeitsweise stark verändern. Wo das heute im Verwaltungsalltag bereits funktioniert – ein Praxisüberblick.

VERLAG

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg
Geschäftsführung: Dr. Carsten Block,
Iris Bode, Frank Enders, Matthias Schätzle,
Carsten Schröder, Christian Steiger

ABONNENTEN-SERVICE UND VERTRIEB

Service-Center Freiburg
Tel.: 0800 7234-253
Fax: 0800 5050-446
zeitschriften@haufe.de

REDAKTION

Dirk Labusch (La, verantw. Chefredakteur)
dirk.labusch@immobilienwirtschaft.de
Gerald Makuzwa (mak)
gerald.makuzwa@haufe-lexware.de
Katharina Schiller (kaschi)
katharina.schiller@haufe-lexware.com
Jörg Seifert (sei, Chef vom Dienst)
joerg.seifert@immobilienwirtschaft.de

REDAKTIONSTEAM

Michaela Burgdorf

BILDREDAKTION

Josephine Kaatz
hello@josephinekaatz.com

JOURNALISTEN IM HEFT

Manfred Godek, Richard Haimann,
Christian Hunziker,
Eva Kafke, Dr. Hans-Dieter Radecke,
Frank Urbansky

SO ERREICHEN SIE DIE REDAKTION

Tel.: +49 761 898-3507
Fax: +49 761 89899-3507
redaktion@immobilienwirtschaft.de
www.immobilienvirtschaft.de

GRAFISCHES KONZEPT

formba.de

LAYOUT

Hanjo Tews

ANZEIGEN

Anzeigenpreisliste (1.9.2025)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
John-Skilton-Str. 12, 97074 Würzburg

KEY ACCOUNT MANAGEMENT

Stefan Krause
Tel.: +49 40 211 165-41
stefan.krause@haufe-lexware.com
Michael Reischke
Tel.: +49 931 2791-543
michael.reischke@haufe-lexware.com
Klaus Sturm
Tel.: +49 931 2791-733
klaus.sturm@haufe-lexware.com

STELLENMARKT

stellenmarkt@haufe.de

ANZEIGENDISPOSITION

Jonas Miller
Tel.: +49 931 2791-457
jonas.miller@haufe-lexware.com

ANZEIGENSCHLUSS

jeweils vier Wochen vor Erscheinungstermin.
Aktuelle Informationen zu den Zeitschriften-
und Online-Angeboten finden Sie unter:
www.haufe.de/mediacenter

BEZUGSPREIS

Jahresabo digital 159 Euro; Jahresabo digital + print 169 Euro. Bezieher des Loseblattwerks „Haus- und Grundbesitz“ erhalten „Immobilienwirtschaft“ im Rahmen ihres HuG-Abonnements. Für Mitglieder der deutschen Sektion des Immobilienverbands Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) und des Deutschen Verbands (DV) ist der Bezug mit der Zahlung ihres Mitgliederbeitrags abgegolten.

URHEBER- UND VERLAGSRECHTE

Die Zeitschrift sowie alle darin enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlags vervielfältigt oder verbreitet werden. Darunter fallen insbesondere die gewerbliche Vervielfältigung per Kopie und die Aufnahme in elektronische Datenbanken.

BILDNACHWEISE

Titel: GettyImages/robynmack; 08 Studioline; 09 gettyimages/Olga Anokhina; 10 gettyimages/linegold; 14 SPIE; 16 SAUTER; 17 gefma; 18 gettyimages/hrui; 22 gettyimages/Jupiterimages; 26 gettyimages/mikedabell; 34 gettyimages/Jessili; 37+39 Ten Brinke; 38 HIH; FAY Projects; 46-49 S.d'HALLOY/IMAGE&CO; 50 RX France; 52-55 Paulina Hildesheim; 58 gettyimages/djedzura; 60 NOVUM Hospitality; 61 Limehome; Ruby Group; 62 Wealthcap; 63 Limehome; 64 mage_clean; 66 Docestate; 73 gettyimages/Ines Fraile; 74 Thomas Rafalzyk; 77 Maria Schulze; 78 gettyimages/Roman Mykhalchuk; 77 Die_Hoffotografen; 83 gettyimages/Milan Markovic; 84 gettyimages/Martin Barraud; 86 gettyimages/cnythzl; 96 gettyimages/Scharfsinn86; 98 Hekatron

Soweit keine Bildquelle vermerkt, wurden uns Personenaufnahmen von den jeweiligen Unternehmen zur Verfügung gestellt. Andere Bildmotive ohne Nachweis stammen aus der Bilddatenbank des Verlags.

GERICHTSSTAND IST FREIBURG

ISSN: 1614-7375

ERSCHEINUNGSWEISE

6 x jährlich

VERBREITETE AUFLAGE

lt. IVW

DRUCK

L.N. Schaffrath GmbH & Co. KG
DruckMedien, Geldern



*Das Magazin
jetzt gleich hier
bestellen*



www.blauer-engel.de/uz195
• ressourcenschonend und umweltfreundlich hergestellt
• emissionsarm gedruckt
• aus 100 % Altpapier

LF8

Diese Ausgabe enthält folgende (Teil-)Beilagen:
Metrona/Brunata; Fattoria La Vialla

Die Redaktion der „Immobilienwirtschaft“ ist einer neutralen Berichterstattung verpflichtet. Dazu gehört, dass wir geschlechtsneutrale Formulierungen suchen, soweit diese das Textverständnis nicht beeinflussen und der konkreten Sache gerecht werden. Sollte keine geeignete und genderneutrale Bezeichnung existieren, nennen wir die weibliche und männliche Personenbezeichnung zumindest zu Beginn des Textes und weisen hiermit ausdrücklich darauf hin, dass wir damit keine Personen ausschließen wollen.

MIT EHRFURCHT ANKOMMEN

Von Kultur, Mystik und Abgeschiedenheit: Warum das ferne Bagan zum persönlichen **RUHEPOL** taugt.



**MAREIKE
KIPP**

ist Leiterin der
Business Unit
Personal Fire
Safety bei Hekatron und Expertin für Brandschutzlösungen in der Wohnungswirtschaft.

„Die wahre Entdeckung besteht nicht darin, neue Landschaften zu finden, sondern mit neuen Augen zu sehen.“ Diesen Satz soll Ida Pfeiffer gesagt haben. Sie war die erste soloweltreisende Frau und größte Abenteuerin des 19. Jahrhunderts. Er trifft den Kern einer kulturellen Erfahrung, die ich während meines Auslandssemesters 2006 in Singapur gemacht habe. Von dort aus erkundete ich verschiedene Länder Südasiens. Gemeinsam mit zwei Kommilitonen reiste ich als Rucksacktouristin nach Myanmar. Und ich ahnte nicht, dass mich diese spontane Unternehmung

an einen Ort führen würde, der mir seitdem als persönlicher Ruhepol geblieben ist.

Heute zählt die historische Königsstadt Bagan zu den wichtigsten touristischen Zielen Myanmars. 2006 allerdings war sie touristisch kaum erschlossen. Keine Reisebusse, keine Menschenansammlungen, keine Smartphone-Kameras auf Selfie-Sticks. Stattdessen: Weite, Stille und mehr als 2.000 Sakralbauten – Tempel, turmartige Gebäude und buddhistische Bauwerke aus Ziegelsteinen, die seit dem 9. bis 13. Jahrhundert auf einem Gebiet von rund 36 Quadratkilometern verstreut liegen.

Wir konnten uns die Sehenswürdigkeiten nahezu alleine anschauen. Dabei begegneten wir aufgeschlossenen Mönchen, die uns freundlich zulächelten und – zu unserer Überraschung – bestens über die Spiele der Fußball-Weltmeisterschaft in Deutschland informiert waren. Zudem trafen wir junge Baganer, die die Besonderheiten ihrer Tempel in bis zu sechs Sprachen erklären konnten, obwohl sich damals nur selten ein Tourist dorthin verirrt. Diese Mischung aus Zurückgezogenheit und Weltgewandtheit hat einen bleibenden Eindruck hinterlassen.

Einer der einprägsamsten Momente ergab sich während eines Tagesausflugs mit einem lokalen Guide. Er führte uns per Pferdekutsche von Tempel zu Tempel – den gesamten Tag über ohne Begegnung mit anderen Besuchern. Die Möglichkeit, die Bauwerke in Ruhe sowohl von außen als auch von innen zu erkunden, betrachte ich rückblickend als Privileg. Schließlich saßen wir auf einem Tempel. Wir blickten auf über 2.000 weitere Bauwerke vor einer steppenartigen Kulisse. Wir beobachteten, wie sich der Sonnenuntergang langsam über dieses Meer aus Ziegeln und Geschichte legte. Bis heute wirkt dieser Eindruck nach: Wenn ich mir im hektischen Alltag einen inneren Kraftort vorstelle, erscheint sofort Bagan vor meinem geistigen Auge. Die Verbindung aus historischer Tiefe, landschaftlicher Weite und besonderer Atmosphäre kann ich immer noch spüren.

Warum ich eine solche Reise empfehlen würde? Weil Bagan ein seltenes Zusammenspiel bietet: Kultur, Mystik und Abgeschiedenheit – man erreicht diesen Ort nicht ohne Weiteres, und vielleicht macht ihn gerade das so unverwechselbar. Wer sich darauf einlässt, kommt mit einem Gefühl des Ankommens und der Ehrfurcht zurück. Bagan hat mich gelehrt, mit anderen Augen zu sehen. ↩



IMMOBILIEN WIRTSCHAFT



Mehr Wissen.
Mehr Perspektiven.
Mehr Erfolg.

Das Wissen der Branche immer griffbereit:
IMMOBILIENWIRTSCHAFT mobil in der App lesen
mit direktem Zugriff auf den L'Immo Podcast.



Jetzt testen!
shop.haufe.de/iw


L'Immo
Der Podcast für die
Immobilienwirtschaft

The logo for mipim, featuring the word "mipim" in a bold, lowercase, sans-serif font, with a registered trademark symbol (®) to the upper right. The background is split diagonally from the top left to the bottom right, with a solid blue area on the left and a white area on the right. In the top right corner, there is a close-up photograph of a modern building's glass facade, showing a grid of triangular glass panels.

mipim[®]

The Global Urban Festival

Housing Matters! 9 March

9-13 March 2026

Palais des Festivals, Cannes, France

Built by



In the business of
building businesses

mipim.com