

IMMOBILIEN WIRTSCHAFT

NEUE PERSPEKTIVEN BAUEN · 05/2025

ZEHN THESEN ZUR KI

STRATEGIEN FÜR DEN
ECHTEN WANDEL



CYBERSECURITY
*Erst sichere Gebäude
sind wirklich smart*

IMMOBILIENBEWERTUNG
*Plattformen und KI sind im Kommen –
ersetzen Gutachterexpertise jedoch nicht*

ERFOLGSDREIKLANG
*Wärmepumpe, Photovoltaik
und Batteriespeicher*



Central Business Tower

Bürogebäude
Frankfurt

Helaba | 



Cantata

Wohnungsbau
Washington, D.C.
USA



Delta 3

Logistikgebäude
Lille
Frankreich



Warsaw Unit

Bürogebäude
Warschau
Polen



Welcome Building

Bürogebäude
Bristol
UK



Glories

Portfolio
Barcelona
Spanien



Fabianinkatu 9

Bürogebäude
Helsinki
Finnland

Mit maßgeschneiderten Lösungen höher hinaus.

Ob als Finanzierungspartner oder Bauträger: Als Immobilienexperten geben wir jedem Vorhaben Auftrieb und bringen mit individuellen Lösungen und einem ganzheitlichen Leistungsspektrum nationale und internationale Projekte voran – kompetent, zuverlässig und langfristig.

ES ÄNDERN SICH GERADE DIE GEWISSHEITEN. VON SICHEREN HÄFEN, GUTEN ASSETKLASSEN, GUTEN LAGEN, GUTEM WETTER. ETWAS JEDOCH BLEIBT SICHER ...



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

es ändern sich gerade die Gewissheiten. Sonne ist schön. Soldaten sind schlecht. Grün ist gut. Stimmt alles nicht (mehr) unbedingt. Und „Trump ist verrückt“? Mag er ein politisches System auch wanken machen, er scheint den Gaza-Krieg zu beenden. Gewaltlosigkeit bringt Früchte erst im Himmel. Gewalt, oder die Drohung mit derselben, bisweilen schon im Hier und Jetzt.

Auch Gewissheiten in der Immobilienbranche ändern sich. Deutschland ist nur noch bedingt der sichere Hafen für Investoren. Auf der Expo Real hat es gefühlt das erste Mal geregnet. Die Büroimmobilie ist nicht mehr das Nonplusultra. Und 1A-Lage ist bei bestimmten Gebäudearten nicht mehr die Innenstadt, sondern möglicherweise ein namenloses Wiesengrundstück im Unterallgäu.

Dass sich Einschätzungen ändern, sollte uns nicht überraschen, das kennen wir ja. Die Halbwertszeit einer Assetklasse in den Top 3 ist inzwischen relativ kurz. Und lösen sich Assetklassen nicht sowieso gerade auf?

Bis gestern gab es ein Grundvertrauen in die staatliche Förderlandschaft. Doch seit die ehemalige (wie kurz ist das erst her?) Lichtgestalt, Robert Habeck, eine bestimmte KfW-Förderung über Nacht stoppte, ist auch das dahin.

Und was ist mit Nachhaltigkeit? Tot, sagen einige. Tatsächlich?

Interessanterweise gab es auf der Expo Real genau die entgegengesetzten Signale. Nachhaltigkeitspanels quollen über. Von wegen tot! ESG lebt! Das hat etwas mit Geld zu tun: Es spricht wirklich viel dafür, dass die Risiken bestimmter Arten von Immobilien in den nächsten Jahren steigen werden. Ganz zu schweigen von den Betriebskosten. Ich lerne: Gewissheiten, die kostenrelevant sind, überdauern alles.

Ihr
Dirk Labusch



*Hier geht's zur
Immobilienwirt-
schaft digital*

03 EDITORIAL

04 INHALT

08 KALEIDOSKOP

10

Schwerpunkt Digitalisierung

10 ZEHN THESEN ZUR KI

Wir stehen an einem digitalen Wendepunkt. Doch Künstliche Intelligenz braucht klare Strategien

20 BEZIEHUNGSKRISE

PropTechs und Immobilienwirtschaft scheinen wie ideale Partner. Leider kommen sie nicht oft zusammen

24 DIGITALMAKLER

Das Ende hybrider Überheblichkeit naht. Denn die klassischen Makler holen auf

30 GEMEINSCHAFTSGESCHÄFTE

„Die Zeit ist reif für das neue Tool des IVD“, meint Carolin Hegenbarth

36 IN EIGENER SACHE

Der CoPilot Real Estate ist ein neues KI-Tool für Verwalter

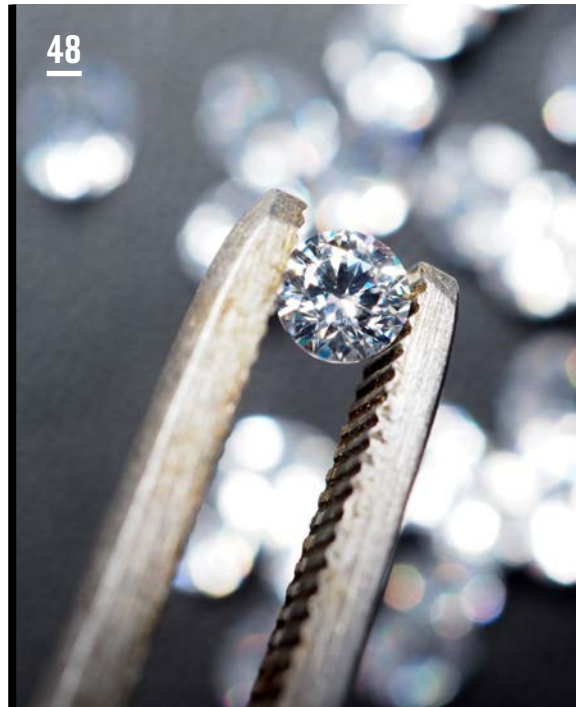
38 CYBERSECURITY

Nur sicher ist ein Gebäude wirklich smart. Digitale Sicherheit ist deshalb längst kein optionales Extra mehr

42 BEWERTUNG DIGITAL

Plattformen und KI-Tools eröffnen neue Wege. Dabei bleibt die Expertise des Gutachters unverzichtbar

48



46 FACHMEDIEN

Nachhaltiges Bauen, Social-Media-Strategien, Immobiliensteuerrecht, BIM, Städtebau und mehr

48

Menschen & Märkte

48 PROBLEMIMMOBILIEN

Neuer Atem für alte Sorgenkinder. Der Turnaround gelingt nur, wenn alle Akteure an einem Strang ziehen

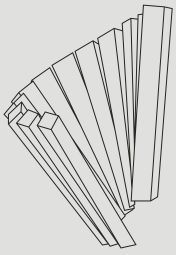
54 INVESTMENTTOOLS

Künstliche Intelligenz ist ein Werkzeugkasten, der auch Investmentprozesse beschleunigt, Menschen entlastet und Entscheidungen verbessert

58 DAS IMMOBILIENPORTRAIT

Als Architektin hat Dilek Ruf eine Begegnung mit einem Parkplatz. Diese macht sie zur Projektentwicklerin





DEUTSCHER
IMMOBILIENPREIS
powered by immowelt

Bringen Sie Ihre Erfolge auf das nächste Level!

Es ist an der Zeit, sich in einer oder mehreren Kategorien für den **Deutschen Immobilienpreis 2026** zu bewerben.

Zeigen Sie der unabhängigen Experten-Jury, warum Sie zu den Besten gehören, und ergreifen Sie die Gelegenheit, eine der renommiertesten Auszeichnungen der Immobilienbranche zu gewinnen.

Reichen Sie Ihre **Bewerbung bis zum 31.10.2025** ein.



Jetzt anmelden und informieren unter:
deutscher-immobilienpreis.de

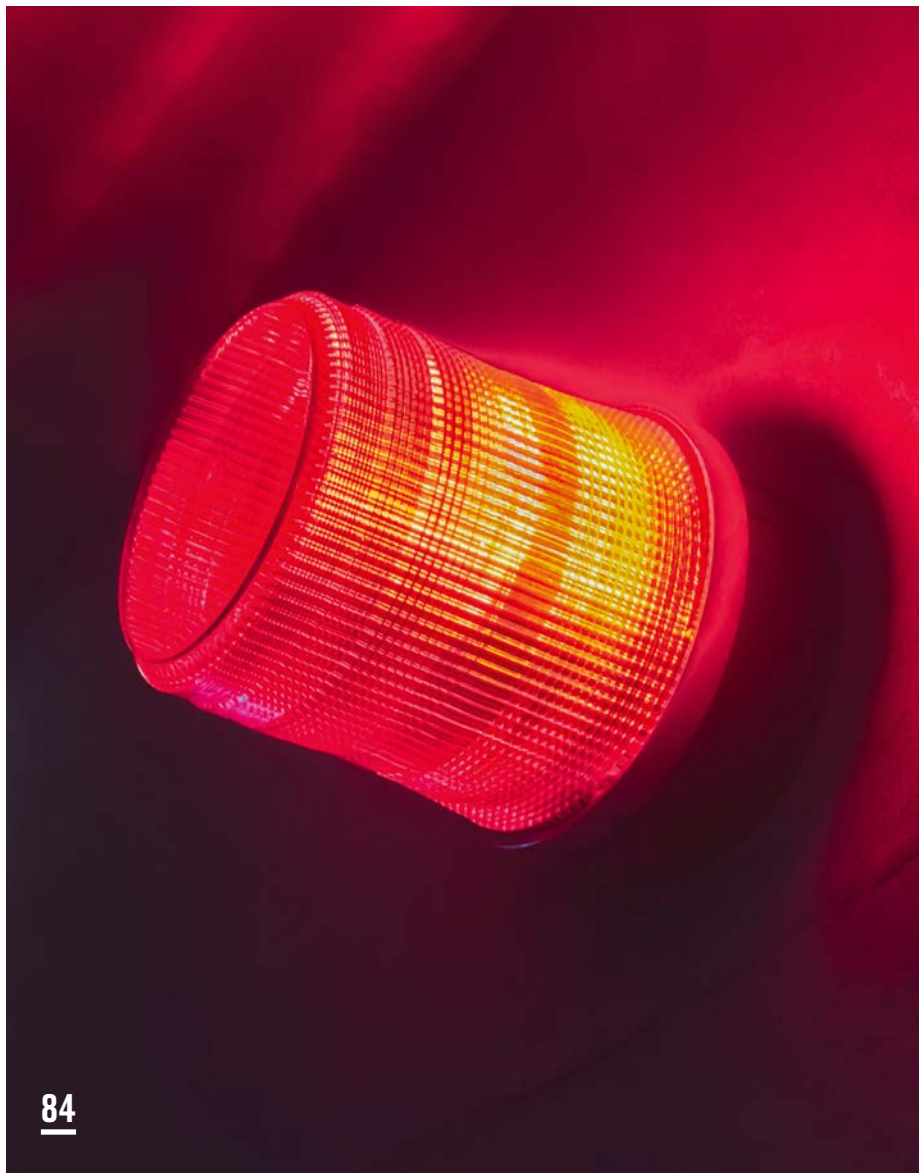
MEDIENPARTNER

immowelt

IMMOBILIEN ZEITUNG
FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

**IMMOBILIEN
WIRTSCHAFT**





84

62 PODCAST L'IMMO AKTUELL

Nachlesen: Expo Real 2025, Deutscher Verwaltertag, Künstliche Intelligenz, IT-Expeditionen, Kindertagesstätten, Gebäudedienstleistungen, Immobilienfinanzierung

64 CAMPUS & YOUNG LEADERS

Talentsuche, Berufskolleg, Nachwuchspreis und vieles mehr

68 INFOGRAFIK

Die Immobilienquoten der institutionellen Investoren

70

Verwaltung & Vermarktung

70 DAS VERWALTERINTERVIEW

Ein Gespräch mit Sylvia Pruß und Martin Kaßler über neue KI-Geschäftsmodelle

72 WEG-, MIET- & MAKLERRECHT

Urteile des Monats:
Balkonsolaranlage, Vorkaufsrecht,
Nichtweitergabeklausel

78

Nachhaltigkeit & Technologie

78 ENERGIEVERSORGUNG

Der Erfolgsdreiklang: Wärmepumpe, Photovoltaik und Batteriespeicher

84 GEBÄUDESICHERHEIT

Risikoszenarien bestimmen die Schutzziele. Eine Übersicht über die neuesten Anforderungen

90 GEG, CSRD, OMNIBUS & CO

Alles zu teuer, zu unklar? Falsch! Nachhaltigkeit ist die beste Investition für die Immobilienbranche

96 VORSCHAU

97 IMPRESSUM

98 CULTURE CLUB

Björn Jüngerkes, CEO der Dr. Klein Wowi Digital AG, will sich auch mal treiben lassen

58



Jetzt mit T-Glasfaser durchstarten

Gutes wird besser, aus Festnetz wird Glasfaser:

Seien Sie als Immobilienbesitzer*in oder -verwaltung jetzt dabei und sichern Sie sich mit T-Glasfaser den neuen Standard für die digitale Versorgung! Mit der Modernisierung erhalten Sie eine langfristige Lösung, schützen den Immobilienwert sowie das Vertrauen der Bewohnerinnen und Bewohner.

Sicher, seriös, stark: Auf die Telekom ist nachhaltig Verlass. Registrieren Sie sich jetzt für den Anschluss Ihrer Immobilie!



Jetzt informieren unter
telekom.de/wohnungswirtschaft
oder **0800 33 03333**



**Connecting
your world.**

NEUE TRENDS RUND UM DIE WELT



Hotelimmobilie des Jahres

Beim 196+ forum in München wurde das Cocoon Theresienwiese zur Hotelimmobilie des Jahres 2025 gekürt. Die Jury lobte die gelungene Verbindung von Hotel, Wohnen und Handwerk sowie innovative Nachhaltigkeitskonzepte wie Photovoltaik und Wärmerückgewinnung. Weitere Finalisten waren der Chiemgauhof – Lakeside Retreat in Übersee/Oberbayern und das Hotel Dips & Drops in Flachau/Salzburg. Der Preis würdigt Projekte, die Architektur, Erlebnis und nachhaltige Stadtentwicklung überzeugend verbinden. Das 196+ forum ist eine internationale Fachauszeichnung mit Bewerbungen aus ganz Europa.

RICS: Trotz erster Erholungssignale – der Turnaround ist noch nicht geschafft

Die deutsche Immobilienwirtschaft befindet sich weiter in einer herausfordernden Phase, wenn auch die aktuellen Ergebnisse des RICS Global Commercial Property Monitors leichte Aufhellungstendenzen zeigen. Der Gesamtindex CPSI stieg im zweiten Quartal von -17 auf -12. Besonders bemerkenswert:

Während die Investorenstimmung nur leicht von -13 auf -12 zulegte, verbesserte sich die Mieterstimmung deutlich von -21 auf -11. Auch der Zyklus wird optimistischer eingeschätzt: 40 Prozent der Befragten sehen eine frühe Aufschwungphase. Die Nachfrage nach Immobilien zeigt ein differenziertes Bild: Über alle Assetklassen bleibt die Investorennachfrage negativ (Nettosaldo -4 Prozent), Büroimmobilien stabilisieren sich bei null Prozent. Dynamischer entwickelt sich die Mieternachfrage: Das Nettosaldo steigt von -20 auf -7 Prozent. Besonders im Bürosegment (-18 auf -2 Prozent) und Einzelhandel (-32 auf -16 Prozent) gibt es Verbesserungen. Das Bild bei den Kapitalwerten hellt sich auf: Für die kommenden zwölf Monate steigt der Erwartungswert über alle Assetklassen von -15 auf -2 Prozent. Mieterwartungen drehen ins Positive (+2 Prozent). Ein besonderes Signal kommt vom Finanzierungsumfeld: Nach zuletzt negativen Konditionen liegt es nun bei +25 Prozent. Dennoch bleibt die Zahl neuer Projektentwicklungen gering.

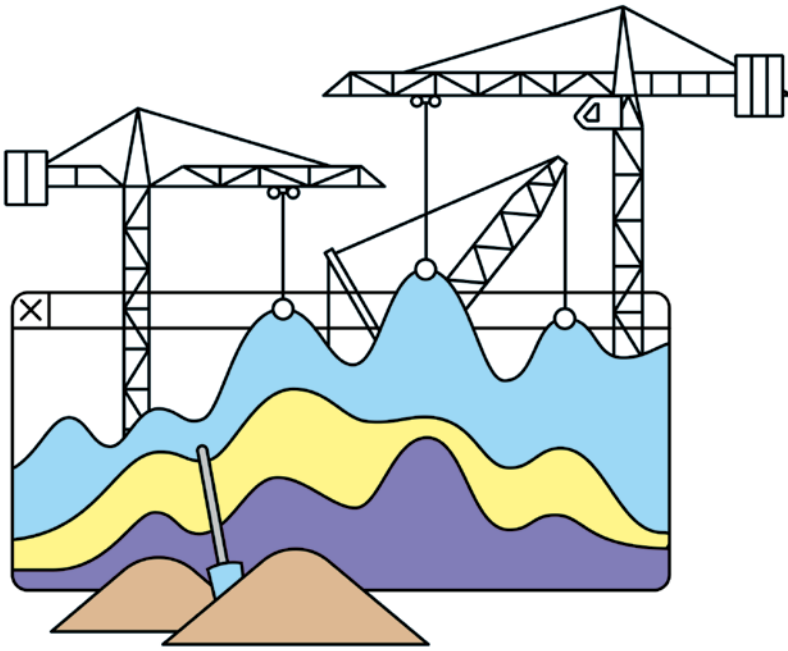
Fazit: Der Markt ist noch nicht vollständig durch die Krise hindurch, doch die wachsende Zuversicht bei Kapitalwerten, Mieten und Kreditkonditionen verdeutlicht, dass sich Chancen bieten – vor allem für qualitative, nachhaltige Immobilien in Core-Lagen.

Jens Böhnlein MRICS, Vorstandsvorsitzender der RICS Deutschland

4,2

**Millionen Photovoltaik-
anlagen mit einer Ge-
samtleistung von rund
98,3 Gigawatt waren
Ende März 2025 instal-
liert – ein Anstieg von
23,7 Prozent gegen-
über dem gleichen
Zeitpunkt im Vorjahr.**

Quelle: aktuellste Zahlen des Statistischen Bundesamts



Globale Bautätigkeit stagniert – Deutschland mit positiver Ausnahme

Der RICS Global Construction Monitor Q2 2025 dokumentiert eine weitgehend flache Entwicklung der Bauaktivitäten weltweit. Der Construction Sentiment Index fällt auf +5 – den niedrigsten Wert seit 2022. Besonders China steht unter Druck, während Europa mit +15 im Plus bleibt. Innerhalb Europas zeigen Spanien und Deutschland die stärksten Zuwächse, insbesondere im Wohnungsbau (+60 Prozent) und in der Infrastruktur (+86 Prozent).

Baturbo passiert Bundestag

Der Bundestag hat am 9. Oktober 2025 das Baturbo-Gesetz zur Beschleunigung des Wohnungsbaus beschlossen. Es führt befristete Sonderregelungen im Baugesetzbuch ein, die schnelleres Planen, Genehmigen und Bauen ermöglichen sollen, unter anderem durch Abweichungen von Bauvorschriften und vereinfachte Nachverdichtung. Kommunen behalten das letzte Wort über die Anwendung. Kritiker warnen, dass dies ohne langfristige Reformen nur eine Zwischenlösung bleibt.



[Mehr zum
Thema finden
Sie hier!](#)

Partner der
Immobilienwirtschaft

Heizungsanlagen digitalisieren – Effizienz steigern

Sparen Sie bis zu 24 % Energie* – mit
dem GK4.0 Heizungsprofi von Vodafone.



Jetzt Whitepaper
kostenlos anfordern –
einfach QR-Code
scannen oder unter:
[www.vodafone.de/
iw/magazin/whitepaper](http://www.vodafone.de/iw/magazin/whitepaper)



* KI-ENERGY-Projektbericht; <https://www.mdpi.com/1996-1073/17/24/6290>

Stand: Oktober 2025
Anbieter in NRW, BW und HE: Vodafone West GmbH · Ferdinand-Braun-Platz 1 · 40549 Düsseldorf
In allen übrigen Bundesländern: Vodafone Deutschland GmbH, Betastr. 6–8, 85774 Unterföhring

KI ALS KATALYSATOR FÜR DIE DIGITALI- SIERUNG?

10 THESEN

K

Bisher stagniert die Branche trotz bahnbrechender Technologien. Nun jedoch steht auch die Immobilienwirtschaft vor ihrem digitalen Wendepunkt. Denn KÜNSTLICHE INTELLIGENZ kann Prozesse transformieren, Fachkräftemangel mildern und echte Innovation fördern – wenn klare Strategien den Weg ebnen. Ein Dekalog mit Blick in die Zukunft.

TEXT

Prof. Dr.-Ing. Heiko Gsell

Die Digitalisierungsstudie 2024 von ZIA und EY Real Estate adressierte Künstliche Intelligenz (KI) als Fokusthema mit dem Potenzial, die Immobilienwirtschaft nachhaltig zu verändern. Seinerzeit haben 79 Prozent der Befragten dieser Technologie die Fähigkeit zugesprochen, dem Fachkräftemangel und dem demografischen Wandel entgegenzuwirken, sogar 81 Prozent sahen signifikantes Potenzial, die Geschäftsprozesse in der Branche zu automatisieren. Seit dem Erscheinen der Studie ist ein Jahr vergangen. Was hat sich getan? Welchen Beitrag kann KI zur Digitalisierung der Immobilienwirtschaft leisten und wie ist sie im Kontext anderer Technologien einzuordnen? Der vorliegende Beitrag entwickelt entlang von zehn Thesen einen Orientierungsrahmen für die Gestaltung der Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft mit Blick auf aktuelle Markttrends, Handlungsoptionen und strategische Implikationen.

❶ Die aktuelle Digitalisierungsstudie 2025 von ZIA und EY Real Estate legt den Fokus erneut auf das Thema Daten, eine zwingende Voraussetzung für den zielführenden Einsatz von KI. Zugleich stellt sie fest: Die Digitalisierung entwickelt sich in der Branche trotz herausfordernder Rahmenbedingungen und verfügbarer Technologien nur im Schnecken-tempo. Die Studien des EBZ „IT und Digitalisierung in der Haus- und WEG-Verwaltung 2025“ sowie von Drees & Sommer „Transform to Succeed 2025“ kommen zu ähnlichen Ergebnissen: Digitalisierungstechnologien sind vorhanden, die Umsetzung bleibt aber schleppend. Dr. Chris Richter, Head of Strategie and Organization bei Drees & Sommer, bestätigt: „Fortschrittliche Technologien für digitale Lösungen sind bereits entwickelt, werden in der Immobilienwirtschaft aber nur mäßig eingesetzt, Potenziale bleiben ungenutzt.“ Die Branche stagniert im digitalen Mittelmaß, es mangelt insbesondere an der Umsetzung. Die Ursachen: fehlende Digitalisierungsstrategien, fragmentierte Geschäftsmodelle, geringe Investitionen in Automatisierung und Datenmanagement sowie unzureichende Priorisierung von Digitalisierungsbudgets.

1 STATUS QUO 2025 – FLAUTE TROTZ VERFÜGBARER TECHNOLOGIEN

2 Prozesse, Daten, IT-Landschaften bilden wichtige Grundlagen der Digitalisierung und die Basis für die Nutzung von Künstlicher Intelligenz. Wenn sie nicht optimal ausgestaltet sind, stockt der Fortschritt: Routineprozesse sind nicht standardisiert, Transparenz fehlt, Digitalisierungsmaßnahmen werden nicht ergriffen oder laufen ins Leere.

Digitalisierung erfordert qualitativ hochwertige Daten. Generative Künstliche Intelligenz, ob für Spracherkennung, E-Mail-Filterung oder digitale Assistenz, basiert auf Modellen, die mit extrem großen Datenmengen trainiert werden. Fehlt Datenqualität, bleibt der Einsatz von KI wirkungslos. Obwohl Datenverfügbarkeit, Datenqualität und Ontologien seit vielen Jahren im Bewusstsein der Immobilienunternehmen sind, mangelt →

2

PROZESSE, DATEN, IT-LAND- SCHAFTEN – HERAUSFORDE- RUNGEN FÜR DIE UMSETZUNG

AUTOR
Prof. Dr.-Ing.
Heiko Gsell
Aareon Stiftungs-
professur für
Wirtschafts-
informatik
EBZ Business
School, Bochum

Anzeige

SMARTE SINNE FÜR DEN WERTERHALT IHRER IMMOBILIE

Mehr Sicherheit, weniger Kosten: Der **MULTISENSOR PLUS** warnt bei Bränden und anderen Gefahren. Er mindert Risiken und Aufwand und hilft, den Wert Ihrer Immobilie zu erhalten.

KONTAKT

TECHEM ENERGY SERVICES GMBH
HAUPTSTRASSE 89
65760 ESCHBORN
TEL. 06196 522-0

Ihre Immobilie mit 4 Sinnen ausstatten? Klingt nach Science-Fiction, ist aber der innovative Multisensor Plus. Ein Gerät, das echten Mehrwert mitbringt.

WERTERHALT & RECHTSKONFORMITÄT

Der Multisensor Plus kann Sie dabei unterstützen, den Wert Ihrer Immobilie zu erhalten. Denn er hilft, Brandgefahren und zu hohe Luftfeuchtigkeit zu erkennen. Letzteres kann helfen, Schimmel zu vermeiden.

Sie als Vermieter erfüllen mit der Montage des Multisensor Plus die gesetzlichen Vorgaben der Rauchwarnmeldepflicht und tragen dazu bei, das Haftungs- und Schadensrisiko zu minimieren. Zudem erspart die Fernwartung Ihnen Aufwand und Arbeit.

SICHERHEIT & ZUKUNFTSFÄHIGKEIT

Besonders nützlich ist sein Hitzesensor. Dieser macht den Multisensor Plus im Gegensatz zu herkömmlichen Rauchmeldern auch für Küchen geeignet. Ein echtes Plus, wenn man bedenkt, dass 48 % aller Wohnungsbrände in Küchen ausbrechen. So kann der Multisensor Plus dabei mithelfen, Schäden zu vermeiden und Sanierungskosten zu mindern. Ihre Immobilie bleibt attraktiv, und Sie investieren in ein System, das mitwächst. Kombinierbar mit weiteren Techem Services für eine zukunftssicherere Planung. Mehr erfahren auf techem.de

techem

3 KULTUR UND QUALIFIKATION – DIE WAHREN HÜRDEN

es weiterhin an Transparenz und Konsistenz – ein zentrales Umsetzungshemmnis.

Auch fragmentierte IT-Landschaften blockieren die Umsetzung der Digitalisierung: Oft weist die IT-Landschaft in Immobilienunternehmen zentrale, durch monolithische Systeme geprägte Strukturen auf. Diese sind wenig anforderungsflexibel und innovativ, externe Dienste, neue Technologien und PropTech-Lösungen lassen sich nur schwer implementieren. Aufgrund der limitierenden Strukturen fehlt es an Möglichkeiten der Orchestrierung; Ergebnisse sind isolierte Datenmodelle, lange Innovationszyklen sowie geringe Interoperabilität. Umsetzungsmaßnahmen erscheinen damit oft obsolet.

3 Neben technisch-organisatorischen Hemmnissen bestehen in den Immobilienunternehmen, trotz einer behaupteten Offenheit, erhebliche kulturelle Defizite für die Umsetzung der Digitalisierung. Zwar bewerten die Unternehmen ihre Veränderungsbereitschaft positiv, es fehlt jedoch an Digitalisierungskompetenz, Weiterbildung und digitalem Engagement auf Führungsebene. Dies spiegelt sich in Mentalität, Kultur und Veränderungsbereitschaft der jeweiligen Organisation wider. Eine tragfähige Innovationskultur baut Ängste und Überforderung ab. Digitalisierung und KI dürfen nicht als Bedrohung wahrgenommen, sondern müssen als Werkzeug für Entlastung und Effizienz im Alltag verstanden werden. Es bedarf Empathie und fachlichen Know-hows, die eine innovationsfreundliche Kultur fördern, um die Hürden zu überwinden.

4 Trotz erheblicher Herausforderungen auf der Makroebene, wie steigende Finanzierungskosten, geopolitische Unsicherheiten und hoher Transformationsdruck Richtung Klimaneutralität, nimmt der wahrgenommene Digitalisierungsdruck ab; die Investitionen in Digitalisierung sind von 2024 auf 2025 drastisch gesunken. Offenbar können es sich viele Immobilienunternehmen leisten, die Herausforderungen auf der Mikroebene, seien es Fachkräftemangel, veraltete Softwaresysteme oder mangelnde Akzeptanz von Veränderungen, zu ignorieren. Digitalisierung gilt oft nicht als strategische Notwendigkeit, sondern als kurzfristige Stellschraube zur Kosteneinsparung – mit dem Risiko, langfristig Wettbewerbsfähigkeit einzubüßen.

Um diesen Trend umzukehren, braucht es eine nachhaltige, stabil in die jeweilige Organisation integrierte Digitalisierungsstrategie und konkrete Anreize für Immobilienunternehmen, Mitarbeitende und Führungskräfte: kurzfristige wirtschaftliche Effekte durch Pilotprojekte, stabile Partnerschaften mit Technologieträgern und PropTech-Unternehmen und neue, zukunftssträchtige Perspektiven. Für Mitarbeitende und Führungskräfte: Entlastung von Routinetätigkeiten, attraktive Weiterbildungsangebote, flexible Arbeitszeiten und Anerkennung. Mit einer Innovationskultur, die Begeisterung erzeugt, lässt sich die Attraktivität, Zukunftsfähigkeit und Wettbewerbsfähigkeit digitalisierter Immobilienunternehmen sichern.

4 DER LEIDENSDRUCK FEHLT – ES BRAUCHT MEHR ANREIZE

5 Prozesse, Strukturen, Kultur, Kompetenzen – es gibt noch massive Hemmnisse. Kann Künstliche Intelligenz als gut zugängliche und zugleich disruptive Technologie den digitalen Reifegrad fundamental erhöhen oder bleibt sie ohne strategische Basis ein Strohfeuer? Viele Immobilienunternehmen erwarten, dass KI den Wandel „von selbst“ bewirkt. Chatbots verbessern die Kommunikation mit den Mietern oder den Dienstleistern automatisch? Ein KI-gestütztes ERP-System organisiert komplexe Prozesse von allein? Dem ist mitnichten so.

Wie bei jeder Technologie müssen grundlegende Voraussetzungen erfüllt sein, um die Potenziale auszuschöpfen und KI ihre Wirkung entfalten zu lassen: eine klare Digitalisierungsstrategie, welche die KI integriert, transparent und optimal ausgestaltete Prozesse, strukturierte und qualitativ hochwertige Daten, professionelles Datenmanagement, eine hochflexible IT-Landschaft mit systemübergreifendem Datenaustausch und eine innovationsfreundliche Kultur. Je besser und vollständiger diese Bedingungen erfüllt sind, desto mehr kann Künstliche Intelligenz als Gamechanger wirken.

Best Practice Einsatzfelder von KI in unterschiedlichen Branchen

Branche	Banken	Versicherungen	Logistik	Handel
KI Best Practice	Betrugs-erkennung	Antrags-, Vertrags-, Leistungsbearbeitung	Mensch-Maschine-Interaktion via Sprachsteuerung	Produktbeschreibung, Anzeigengenerierung, Cross-Selling
KI-Einsatzfeld Immobilienwirtschaft	Prognose Zahlungs-/Mietausfälle	Schadensbearbeitung	Mieterkommunikation	Erstellung Exposés/ Digitale Assistenz

Quelle: eigene Recherche

6 In Branchen außerhalb der Immobilienwirtschaft gelten für die digitale Transformation ähnliche Anforderungen und Spielregeln wie die vorangehend formulierten. Zugleich waren in diesen Branchen die Dringlichkeiten für Veränderungen in der Vergangenheit – getrieben durch Markt und Wettbewerb – größer als in der Immobilienwirtschaft. Dies hat dazu geführt, dass KI dort bereits Lösungen bereitstellt, die erfolgreich genutzt werden:

- **Banken bzw. Kreditinstitute:** KI für Betrugserkennung und Geldwäscheprüfung
- **Versicherungen:** Automatisierte Antrags-, Vertrags- und Leistungsbearbeitung sowie Kundensupport durch KI; umfassender Einsatz von KI in der allgemeinen Prozessautomatisierung
- **Logistik:** Prognose von Transportankunftszeiten mittels KI-Analysen von Transaktions-, Verkehrs- und Wetterdaten; Sprachsteuerung in Mensch-Maschine-Interaktionen, beispielsweise über Alexa, Siri oder Cortana →



Vielseitige Zutrittslösungen

> HOHE SICHERHEIT

Salto Lösungen basieren auf modernsten Zutritts- und Sicherheitstechnologien, binden sämtliche Zutrittspunkte ein und bieten ein umfassendes Zutrittsmanagement.

> OPTIMIERTE PROZESSE

Salto digitalisiert und automatisiert Abläufe durch die Integration mit Management- und IT-Systemen sowie die Einbindung in Workflows.

> EFFIZIENTER BETRIEB

Anwender profitieren von flexibler Raumnutzung, hoher Sicherheit, optimierten Prozessen und niedrigen Lebenszykluskosten.

saltoystems.de



Mehr zu den Vorteilen und zum Funktionsumfang unserer Systemplattformen.

5 KI IST (K)EIN GAMECHANGER

6 ANDERE BRANCHEN MACHEN ES VOR – BEST PRACTICES

- **Handel:** E-Commerce mit zielgruppenspezifischen Anzeigen, automatisch generierten Produktbeschreibungen, Cross-Selling

Diese Best Practices verdeutlichen: Wettbewerbsdruck und klare Business Cases treiben den KI-Einsatz. Für die Immobilienwirtschaft bedeutet das: Nur wer konkrete Anwendungsfälle wie Zahlungsausfallprognosen, digitale Schadensabwicklung oder Bot-basierte Kommunikation konsequent aufgreift, wird langfristig wettbewerbsfähig bleiben. (Siehe Abbildung Seite 15)

7 Auch für die Immobilienwirtschaft stellt der Markt KI-Lösungen bereit: Anbieter sind erstens die Big-Tech-Unternehmen, wie Alphabet, Amazon, Apple, Meta und Microsoft, und zweitens die in der Branche etablierten Softwareunternehmen, wie DOMUS, Aareon oder Casavi. Die KI-Produkte der großen Tech-Unternehmen, Gemini, Meta AI oder Copilot, lassen sich eng mit branchenspezifischen IT-Lösungen koppeln, wie z. B. das Aareon-Produkt RELion mit Microsoft Copilot. Die in der Immobilienwirtschaft etablierten ERP- und Verwaltungssystem-Anbieter integrieren zunehmend KI: Casavi Assist, DOMUS novio oder die virtuelle Assistenz AAVA Yuneo von Aareon, die direkt in das ERP-System Wodis Yuneo integriert ist.

Diese Entwicklung zeigt, dass die etablierten Anbieter die Potenziale der Künstlichen

Intelligenz für die Branche erkannt haben und ihre Lösungen entsprechend erweitern. Einschlägige KI-gestützte Systeme ermöglichen beispielsweise automatische Rechnungskontierung, Dokumentenbearbeitung, Datenanalyse und Mustererkennung. Dank Cloud-Strukturen und Schnittstellen gelingt die technische Integration der KI-Lösungen vergleichsweise einfach.

Die in der Branche etablierten Anbieter nehmen damit die Rolle der Befähiger für die Digitalisierung und KI-Nutzung in der Immobilienwirtschaft ein. Sie können sicherstellen, dass die Branche technologisch nicht den Anschluss verliert, und verhindern, dass die Big-Tech-Unternehmen künftig das Kerngeschäft der Branche dominieren.

8 Während die etablierten Softwareanbieter auf Integration setzen, treiben PropTech-Unternehmen Innovationen gerade für kleine und mittlere Immobilienunternehmen voran. Insbesondere Vorreiterunternehmen machen sich die Innovationskraft von PropTech-Unternehmen zunutze und arbeiten partnerschaftlich mit diesen zusammen. Dennoch hemmen fehlender Innovations- und Digitalisierungsdruck auf die Branche, geringe Priorisierung für Digitalisierung und mangelndes Vertrauen die Kooperationsbereitschaft auf breiter Front.

PropTech-Unternehmen stellen ausgereifte technische Lösungen für die Wertschöpfung im gesamten Immobilienlebenszyklus bereit, welche Wirtschaftlichkeit, Kundenorientierung →

7 DER MARKT IST BEREIT – DIE ROLLE ETABLIERTER SOFTWAREANBIETER

24 Gründe für



Immobilien einfach online verwalten.

HEUTE:

Grund 24: Wir unterstützen bei der Digitalisierung.

Immoware24 digitalisiert die Immobilienverwaltung seit über 10 Jahren. Mit unserer webbasierten Software arbeiten Sie überall – ob im Büro, Zug, Homeoffice oder am Strand. Dank kontinuierlicher Weiterentwicklung bieten wir Ihnen regelmäßig neue Features, die Ihren Verwalteralltag effizienter und produktiver machen.



**Nicht vergessen:
Das Starterpaket für Neukunden!**

- ⚡ Kickstart-Basic-Online-Schulung im Wert von 690 € pro Teilnehmer: **GESCHENKT**
- ⚡ Einrichtungsgebühr im Wert von bis zu 990 €: **GESCHENKT**

Aktion gültig nur bis zum 30. November 2025

Worauf warten Sie noch?

www.immoware24.de/neukunden-angebot



8 PROPTech-UNTERNEHMEN ALS INNOVATIONSMOTOR

und Wettbewerbsfähigkeit von Immobilienunternehmen deutlich steigern können. Laut der „PropTech Germany 2025 Studie“ des Innovations-Hubs blackprint liegen die Schwerpunkte auf Plattformen und Künstlicher Intelligenz. Die Erfolgsfaktoren für Akzeptanz und Wachstum sehen die PropTech-Unternehmen in starkem Marketing und Vertrieb, um Zugang zu Entscheidern zu erlangen und positive Sichtbarkeit in der Branche zu erzeugen. Sarah Schlesinger, CEO von blackprint: „PropTechs verfügen über überzeugende technische Lösungen und Geschäftsmodelle und stehen für leidenschaftliches Gründer- und Unternehmertum. Dennoch setzen die etablierten Corporates der Branche die Lösungen noch zu zurückhaltend ein.“ Es ist an diesen Unternehmen, die mit den PropTech-Lösungen verbundenen Potenziale zum Erzielen von Wettbewerbsvorteilen zu nutzen.

9 Neue, moderne Digitalisierungs- und KI-Lösungen – gleich ob sie durch etablierte Softwareanbieter oder PropTech-Unternehmen bereitgestellt werden – müssen mit minimalem Aufwand in bestehende IT-Landschaft integrierbar sein, damit Unternehmen, Mitarbeitende und Kunden unmittelbar profitieren. Neben einer implementierten Digitalisierungsstrategie sowie einem innovativen Mindset der Organisation und ihrer Mitarbeitenden wird diese Integration durch eine Offenheit des IT-Ökosystems deutlich vereinfacht. Ein digitales Ökosystem umfasst ein Kernsystem mit angebotenen Anwendungen, ein standardisiertes Datenmodell und eine Cloud-basierte Systemstruktur für die Skalierbarkeit der IT-Leistungen. Die implementierten Lösungen können auf den gesamten Datenbestand der Organisation zugreifen und damit ihre Wirkung entfalten. So rückt die Nutzbarmachung von Digitalisierungs- und KI-Lösungen für alle Beteiligten in den Mittelpunkt der Leistungserbringung.

10 Eine erfolgreiche und dauerhafte Implementierung von Digitalisierung und KI verlangt erstens die Erfüllung der genannten Grundanforderungen: Digitalisierungsstrategie, Innovationskultur, digitale Qualifikation, ein innovatives Mindset. Das Schaffen dieser Voraussetzungen kostet Zeit und ist ein Kraftakt, aber unverzichtbar für eine erfolgreiche digitale Transformation.

Zweitens ist der Fokus auf die Prozesse und das Change Management bzw. die Entwicklung der Organisation zu legen: Hier geht es darum, die Prozesse in den Immobilienunternehmen Ende-zu-Ende zu denken, zu optimieren, also von „Altlasten“ zu befreien, und sie schlank und fit für die Digitalisierung zu gestalten. Dies geht einher mit dem Management der Veränderung in der Organisation. Die Mitarbeitenden müssen die Ende-zu-Ende-Prozesse (mit-)gestalten, diese in die Organisation tragen und sie leben.

Auf dieser Basis wird die digitale Transformation mit dem

9 EIN DIGITALES ÖKOsystem VEREINFACHT IMPLEMENTIERUNG UND NUTZUNG

Aufbau eines offenen IT-Ökosystems schließlich vollzogen: Dazu werden zunächst die Handlungsfelder für die Transformation identifiziert und priorisiert. Nachfolgend werden Pilotprojekte aufgesetzt, mit denen die Erfolge der vorgenommenen Digitalisierungsmaßnahmen schnell sichtbar werden. Zudem beginnt mit dem Start der Transformationsphase die interne Kommunikation der

Veränderungsmaßnahmen. Im Weiteren werden Konzepte und Umsetzungsmaßnahmen für eine Skalierung entwickelt und die digitalen und KI-Lösungen Schritt für Schritt im Immobilienunternehmen eingeführt. Mit jeder Einführung wird das digitale Ökosystem erweitert, es entsteht ein ganzheitliches System, das die Digitalisierung der Organisation trägt.

Die digitale Transformation und mit ihr die Integration von KI ist ein umfassender, vielschichtiger Prozess, der insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen der Immobilienwirtschaft kaum allein zu bewältigen ist. Daher empfiehlt sich für diese Unternehmen, professionelle Unterstützung von Strategie-, Innovations- und Digitalisierungsberatern zu nutzen. ↗

10 DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT BRAUCHT EINE NACHHALTIGE DIGITALE TRANSFORMATION – NÄCHSTE SCHRITTE

Anzeige

FACILIOO VERBINDET, WAS VERWALTUNG BRAUCHT.

„FACILIOO HILFT VERWALTERN, WACHSENDE ANFORDERUNGEN ZU MEISTERN, INDEM ALLE GESCHÄFTSABLÄUFE, AUFGABEN UND DOKUMENTE INTELLIGENT AUTOMATISIERT UND DANK KI SCHNELLER VERWALTET WERDEN.“

Andreas Peikert, *facilioo GmbH, Prokurist*



BEZIEHUNGSKRISE

PROPTECHS sind in der Theorie die idealen Partner für die Immobilienwirtschaft. Denn die Digitalfirmen bieten die Datenverarbeitungs-, Informations- und Kommunikationstechnologien, um einzelne Gebäude und ganze Portfolios effizienter, kostengünstiger und nachhaltiger zu managen. Doch in der Praxis finden beide Seiten bislang allzu häufig nicht zueinander.

Ein verwaltetes Vermögen von 78,3 Milliarden Euro, ein gemanagtes Portfolio von 500 Liegenschaften, ein Kundenstamm mit mehr als 270 institutionellen Investoren – der Asset Manager HHH Real Estate ist einer der großen Akteure an den europäischen Immobilienmärkten. Und wäre damit eigentlich ein idealer Partner für PropTech-Unternehmen, die mit ihren Software-Lösungen die digitale Transformation der Backsteinbranche vorantreiben wollen.

Doch die IT-Firmen können bislang nicht liefern, was der Hamburger Anlageverwalter benötigt. „Wir sind deshalb dazu übergegangen, viele der benötigten Lösungen mit einer eigenen IT-Gesellschaft intern zu entwickeln“, sagt Carolin Dose, Managing Director of Asset Management bei HHH Real Estate. „So stellen wir sicher, dass die Tools wirklich zu unseren Prozessen passen, und bleiben langfristig unabhängig.“

DER GANG ÜBER DIE DIGITALE BRÜCKE

PropTech – das Kofferwort steht für Property Technology, zu deutsch Immobilien-Technologie. Bezeichnet werden damit Unternehmen, die Datenverarbeitungs-, Informations- und Kommunikationstechnologien speziell für Immobilieninvestoren, -bestandhalter und -verwalter entwickeln. Damit sollen diese ihre internen Abläufe und Geschäftsmodelle optimieren und günstiger gestalten können. Diese Software-Produkte und Dienstleistungen benötigen die Immobilienwirtschaft dringend für „eine Digitalisierungsoffensive, um die Bestände effizienter und auch nachhaltiger managen zu können“, so Michael Voigtländer, Leiter Finanz- und Immobilienmärkte beim IW Institut der deutschen Wirtschaft in Köln. PropTechs könnten „die digitale Brücke bauen zwischen Gebäudetechnik, Nachhaltigkeitsstrategie und regulatorischer Pflicht“.

Doch bislang fällt es vielen der innovativen Technologieanbieter schwer, genügend Kunden für ihre digitalen Dienstleistungen in der Immobilienbranche zu gewinnen. Das zeigt die PropTech

TEXT
Richard
Haimann

Germany Studie 2025 der Technischen Hochschule Aschaffenburg und von blackprint, einem Innovationshub für den Bau- und Immobiliensektor. Danach erwirtschafteten nur 15 von 145 vor dem Jahr 2022 gegründeten PropTech-Unternehmen in Deutschland einen Umsatz von mindestens fünf Millionen Euro im vergangenen Jahr. 36 Prozent der mindestens drei Jahre am Markt aktiven Digital-Firmen rissen beim Absatz zumindest die Marke von einer Million Euro. 54 Prozent, und damit mehr als jedes zweite schon länger am Markt aktive PropTech, blieb unter diesem Schwellenwert. Zwei Drittel der seit 2022 gegründeten 41 Branchen-Start-ups kam im vergangenen Jahr beim Umsatz nicht einmal über einen Betrag von 50.000 Euro.

Dass Immobilieneigentümer – von Asset Managern über Fonds bis hin zu Family Offices –, Verwalter und Makler zurückhaltend mit der Beauftragung von PropTech-Unternehmen sind, überrascht

Marktakteure nicht.

Sie sehen in den beiden Branchen in der Theorie zwar zwei ideale Partner. Doch denen gelingt es bislang allzu häufig nicht, zueinander zu finden.

„Viele PropTechs entwickeln an der Praxis vorbei“, meint Maximilian Meran, Gründer und Co-Geschäftsführer des auf die Dekarbonisierung

„VIELE PROPTECHS ENTWICKELN AN DER PRAXIS VORBEI.“

Maximilian Meran, Gründer und
Co-Geschäftsführer von re-green

von Immobilien spezialisierten PropTech-Unternehmens re-green in Frankfurt am Main. So fehle häufig bei Tech-Unternehmen das Verständnis für die knappen Ressourcen kleinerer Immobilienunternehmen.

„Eine Software mag in der Theorie stark sein“, sagt Meran. „Wenn sie aber mehr Schulung erfordert, als sich die Teams potenzieller Kunden leisten können, wird sie nicht gekauft werden.“ Dieses Problem sieht auch Stefan Kucera, Partner bei der auf Immobilienwirtschaftsrecht spezialisierten Frankfurter →



Kanzlei Kucera Rechtsanwälte. „Klassische Maklerbüros und mittelständische Verwalter fühlen sich mit der Komplexität, den Schnittstellenproblemen und den Kosten der PropTech-Dienstleistungen schnell überfordert.“

Ignoriert würde von vielen Digital-Anbietern eine große Zahl von Marktakteuren – Wohnungseigentümergeinschaften und Besitzer kleinerer Immobilienbestände. Für die in diesem Segment aktiven Verwalter müssten PropTechs „niedrigschwellige und vor allem ganzheitliche Lösungen bereitstellen“, meint der Rechtsanwalt. Tatsächlich würden jedoch viele PropTechs aus der Logik einer Start-up-Firma heraus denken. „Diese Anbieter suchen schnelles Wachstum und nehmen wenig Rücksicht auf bestehende Prozesse“, sagt Kucera. Das verschrecke potenzielle Kunden. Traditionelle Akteure seien skeptisch, wenn sie das Gefühl hätten, als Beta-Tester benutzt zu werden.

Gleichzeitig vermissen die großen Immobilienunternehmen für sie passende, umfassende und breit adaptierbare Lösungen seitens der Digital-Firmen. „Viele PropTech-Angebote sind sehr spezialisiert und haben Grenzen in ihrer individuellen Anpassbarkeit“, sagt HHH-Geschäftsführerin Dose. „Anspruch und Praxis klaffen dort auseinander, wo Individualisierung und Flexibilität gefragt sind, die PropTechs aber nicht in der Tiefe leisten können.“ Halter großer Immobilienbestände benötigten digitale Lösungen, „die die komplette Wertschöpfungskette eines Immobilienmanagers abdecken – von der Objektverwaltung über das Reporting bis hin zum Asset Management“, so Dose. „In der Realität bestehen die Angebote jedoch meist aus Einzellösungen, die jeweils für sich funktionieren, aber keine durchgängige Integration bieten.“

Jörg Müller, Head of Transformation bei der Frankfurter IC Immobilien Gruppe, einem Full-Service-Dienstleister für gewerbliche Immobilien in Deutschland mit 26 Milliarden Euro Assets under Management, macht zudem eine Ermüdung auf Seiten der potenziellen Kunden aus: „Die Immobilienbranche hat viele PropTechs gesehen, die nicht funktioniert haben.“ Nun sei der Hype – zumindest vorübergehend – abgeebbt. Diese Atempause sei jedoch für eine Marktberreinigung nötig, sagt Müller. „So können sich am Ende die PropTechs durchsetzen, deren Produkte und Dienstleistungen auch wirklich sinnvoll sind.“

WILLKOMMENE MARKTBEREINIGUNG

PropTech-Firmen wiederum sehen die Ursachen der Probleme – zumindest zum Teil – auch bei den Immobilienunternehmen. „Der Anspruch der digitalen Transformation scheitert oft an der Basis“, so die Meinung von Johannes Fütterer, Gründer und CEO von aedifion, einem in Köln ansässigen Betreiber einer Cloud-Plattform, die Echtzeitdaten aus dem laufenden Betrieb und Künstliche Intelligenz nutzt, um den Energieverbrauch und die Betriebskosten von Gebäuden zu senken. Bestandhalter und Verwalter könnten oft „keine oder nur fragmentierte Daten ihrer Immobilien liefern“, so Fütterer.

15

Nur 15 von etwa 145 PropTechs, die vor 2022 gegründet wurden, konnten 2024 mehr als fünf Millionen Euro umsetzen

Diese Einschätzung teilt re-green-Geschäftsführer Meran. „Viele Lösungen von PropTech-Firmen sind für sich genommen gut, entfalten aber erst dann Wert, wenn sie in bestehende Systeme integriert werden.“ Doch die relevanten Informationen zu den einzelnen Immobilien stünden bislang häufig nur „auf Papier, in Excel-Listen oder erst nach Anrufen beim Facility Manager zur Verfügung“, sagt Meran. Die Daten müssten daher erst zusammengetragen und anschließend aufwändig in die neue Software eingepflegt werden, wenn denn die Kunden bereit sind, die dafür nötigen Kapazitäten aufzubringen.

WER IST SCHULD AN DER BEZIEHUNGSKRISE?

Ein weiteres Problem bestehe darin, dass viele Immobilienunternehmen den Pfad zur Digitalisierung nur zurückhaltend beschreiten, sagt Fütterer. „Diese Unternehmen setzen dann zunächst auf Insellösungen, die nur Teilaspekte adressieren.“ Doch in diesen Fällen könnten „digitale Maßnahmen ihre volle Wirkung nicht entfalten“, sagt der CEO. Diese zögerliche Haltung führe auch dazu, dass „erfolgreiche Pilotprojekte noch zu selten in den Regelbetrieb überführt und portfolioweit ausgerollt werden“, sagt Fütterer. „So entsteht ein Erwartungsvakuum zwischen Versprechen und belastbarer Wirkung.“

Alexander Köth, CEO des auf Makler und Wohnungsverwalter fokussierten Software-Anbieters Empro in Bad Bramstedt, sieht die Immobilienbranche durch „starke Beharrungskräfte“ gebremst.

„Die Unternehmen wollen digital werden, aber nichts verändern.“ Doch Kunden müssten ihre Arbeitsweise ändern, um mit neuen IT-Produkten „optimale Leistung zu generieren“, so Köth. „PropTechs geben zwar nicht vor, wie zu arbeiten ist, trotzdem müssen sich deren Kunden an die neue digitale Realität anpassen.“ Um die Früchte der Digitalisierung in vollem Umfang nutzen zu können, müssten Investoren, Bestandhalter und deren Verwalter bereit sein, ihre Arbeitsabläufe an die neuen Technologien anzupassen, und die vorhandenen Daten entspre-

chend aufbereiten. Davor würden jedoch zu viele Akteure noch zurückschrecken. „Die Branche tendiert eher zur Ablehnung“, kritisiert Steffen Ricken, CEO des rund eine Milliarde Euro schweren Frankfurter Immobilieninvestors und Asset Managers NAS Invest Group, ein Stück weit die eigene Zukunft. „Oft spielen hier die Egos der Entscheidungsträger eine negativ-disruptive Rolle, die meinen der ‚Tech‘ sagen zu müssen, wo sie am besten eingesetzt werden kann.“

Bislang stelle sich die Immobilienbranche in ihrer traditionellen Art der „Wertschöpfung nicht

„DIE DIGITALE BRÜCKE BAUEN ZWISCHEN GEBÄUDE-TECHNIK, NACHHALTIGKEITSSTRATEGIE UND REGULATORISCHER PFLICHT ...“

Michael Voigtländer, Leiter
Finanz- und Immobilienmärkte,
IW Institut der deutschen Wirtschaft

in Frage, sondern sucht stattdessen permanent nach irgendwelchen Speziallösungen“, sagt Ricken. „Wenn ein Tech-Unternehmen sich ausschließlich auf Immobilien Themen fokussiert, der Auftraggeber – egal ob Makler oder Manager – aber in die falsche Richtung läuft, verlieren alle.“

Luft nach oben beim Engagement für die digitale Transformation in der Immobilienbranche sieht auch Marko Broschinski, Head of Sales der Intreal Solutions. „PropTechs lösen professionell Probleme, aber um sie richtig zu nutzen und von den Lösungen zu profitieren, müssen sie in das Ökosystem eingebunden werden“, sagt Broschinski. „Das ist aufwändig, erfordert technische Kompetenz und bindet Ressourcen.“ Die Intreal Solutions ist eine Tochter der als Service-KVG für Immobilienfonds agierenden Intreal in Hamburg. Sie ist auch der IT-Dienstleister für die HIH Real Estate, die wiederum eine Mehrheitsbeteiligung an der Intreal hält.

HAFTUNGSFRAGE ALS HEMMNIS

Mittel- bis langfristig würden jene Marktakteure am stärksten von der Digitalisierung profitieren, die bereits frühzeitig die neuen Technologien einsetzen, um effizienter zu agieren und Kosten zu minimieren. „Es entsteht eine Kluft zwischen Unternehmen, die in guten Zeiten bereits in ihre Digitalisierung investieren, und denen, die es nicht machen“, sagt Broschinski. Dies gelte sowohl für große als auch für kleine Marktakteure. „Zukunftsorientiertes Management ist das entscheidende Kriterium“, sagt der Manager. „Die Größe der Unternehmen ist ein untergeordneter Faktor.“

Ein großes Hemmnis bei der Digitalisierung der Immobilienwirtschaft ist die Haftungsfrage. Wer kommt für den Schaden auf, wenn eine Software Daten falsch interpretiert? Sei es durch einen Programmierungsfehler oder aufgrund falscher Zuordnungen bei der Eingabe. Um sich zu schützen, würden Prop-

Techs in ihren allgemeinen Geschäftsbedingungen oft weitgehende Haftungsausschlüsse formulieren, sagt re-green-Geschäftsführer Meran. „In diesen Fällen bleibt die Verantwortung im Streitfall beim Verwalter oder Makler.“ Dies führe zu „einer unausgesprochenen Schiefelage“, sagt Meran. „Soll Digitalisierung begründbares Vertrauen schaffen, müssen PropTechs bereit sein, Verantwortung zu teilen.“

Dieser Ansicht ist auch Jurist Kucera. „Die PropTechs liefern zwar die technischen Tools – die Verantwortung für rechtssichere Prozesse, Datenqualität und Kundenkommunikation tragen jedoch die Verwalter und Makler.“ Diese Asymmetrie erzeuge

Skepsis in der Immobilienbranche. Um die Digitalisierung voranzutreiben, müssten Lösungen entwickelt werden, „die Standards schaffen und Vertrauen herstellen – sei es im Dokumenten- und Datenmanagement oder bei KI-gestützter Rechts- und Risikoprüfung“, sagt Kucera. „Wo es um Haftung, Compliance oder Regulierung geht, ist

die Digitalisierung nicht nur ein Effizienz-, sondern ein Überlebensfaktor.“ Angesichts der Probleme sind Wagniskapitalgeber ein Stück zurückhaltender bei der Finanzierung von PropTech-Start-ups geworden. Der PropTech Germany Studie 2025 zufolge hat sich die durchschnittliche Dauer des Fundraisings im vergangenen Jahr auf acht Monate verlängert. Konnten 2023 noch 15 Prozent der Start-ups binnen drei Monaten an Seed-Kapital gelangen, schafften dies 2024 nur noch 13 Prozent. 35 Prozent konnten im vergangenen Jahr das benötigte Wagniskapital binnen drei bis sechs Monaten gewinnen, gegenüber 60 Prozent in 2023 und sogar noch 67 Prozent in 2022. ↵

„UNTERNEHMEN WOLLEN DIGITAL WERDEN, ABER NICHTS VERÄNDERN.“

Alexander Köth, CEO, Empro

Anzeige

ZUKUNFTSSICHER VERWALTEN

„MIT CASAVI MEISTERN VERWALTER WACHSENDE HERAUSFORDERUNGEN: AUTOMATISIERUNG UND KI BEI TÄGLICHEN PROZESSEN DES IMMOBILIENMANAGEMENTS ENTLASTEN IM ALLTAG UND SCHAFFEN FREIRAUM FÜR DAS WESENTLICHE.“

Peter Schindlmeier, Geschäftsführer der casavi GmbH





DAS ENDE HYBRIDER ÜBERHEBLICHKEIT

HYBRIDMAKLER: Trotz massiv vorangetriebener Expansion haben sie **KAUM MARKTANTEILE**. Inzwischen nutzen auch klassische regionale Makler digitale Tools und beflügeln damit ihr Geschäft.

Niedrige Courtage-Sätze dank automatisierter Prozesse, kostenoptimierte Beschäftigungsmodelle für die Abwicklung vor Ort – die Aussicht auf große Gewinnspannen versetzte die Akteure in eine Art Goldrausch. Der ließ einige auf die Niederungen des Marktes förmlich herabblicken.

Viele traditionelle Makler arbeiteten noch auf dem Niveau der 1960er Jahre – mit Telefon und Fax, intonierte noch Anfang 2022 der damalige CEO von McMakler (gegr. 2015), Felix Jahn, in einem Zeitungsinterview. Und weiter: „Wenn man einen Vergleich heranziehen will: Die traditionellen Makler sind wie ein Telefon mit Wählscheibe und wir sind ein iPhone.“ Dessen Akku allerdings, um bei dem Bild zu bleiben, rasant an Saft und Kraft verlor.

Mehrfach geriet McMakler seither mit Entlassungen sowie Verlusten in dreistelliger Millionenhöhe in die Schlagzeilen. 2024 ging der CEO von Bord. Ein Jahr später kann sich das Unternehmen nur durch eine Rettungsfinanzierung über Wasser halten.

Auch Mitbewerber Homeday (gegr. 2014) musste die Batterie mehrfach nachladen. Aber trotz bis 2020 eingesamelter 70 Millionen Euro an Risikokapital blieb das Unternehmen laut verfügbaren Veröffentlichungen im Bundesanzeiger defizitär. 2023 übernahm Axel Springer die alleinige Kontrolle. Von Evernest, dem dritten

TEXT
Manfred Godek

großen Hybriden, sind keine Zahlen verfügbar. Der Schweizer Portalbetreiber Neho („Immobilienverkauf zum besten Preis“) hat seine Niederlassung in Dresden (HRB 43291) soeben liquidiert. Im Unternehmensregister ist per 31.12.2024 ein nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag von rund 860.000 Euro ausgewiesen. Anfragen dazu werden von der Zentrale in Lausanne ignoriert.

AUF DEN SPUREN VON MAKLARO

Betrachten wir das aktuelle Marktgeschehen genauer. Dazu rufen wir im Internet das Branchenbuch von Immobilienscout24.de (IS24) auf. Immobilienscout ist ja einigermaßen repräsentativ für die Handelsaktivitäten mit privaten Objekten. Sodann klicken wir die Angebotsseiten der größten Hybridmakler an. Als „Immobilien zum Verkauf“ stehen dort am 28. August 2025 bei McMakler 2.874, bei Homeday 1.238 und bei Evernest 200 Objekte. Summe: 4.312 Objekte. Nun gleichen wir diese Zahl mit den auf IS24 in Deutschland insgesamt zum Verkauf angebotenen Immobilien ab. Es sind 79.470 Eigentumswohnungen und 91.738 Häuser (mit Filter: ohne Neubauprojekte, ohne Häuser zum Bau, ohne Zwangsversteigerungen, ohne „Offen für Angebote“). Summe: 171.208 Objekte. Somit beträgt der Marktanteil der genannten Unternehmen

220

Die Zeiten, in denen der Digitalmakler Maklaro rund 220 so genannte „Immobilienbetreuer“ beschäftigte – oft Studierende, die Besichtigungen übernahmen – sind vorbei.

nur 2,5 Prozent. Dabei ist die „Innovations- bzw. Diffusionstheorie“ in der Managementlehre recht eindeutig: Wenn ein Geschäftsmodell oder eine Innovation in etwa zehn Jahren nicht die nötige Marktakzeptanz erreicht, wird sie sich wahrscheinlich nicht dauerhaft durchsetzen.

Ereilt die Hybriden auf kurz oder lang das gleiche Schicksal wie Maklaro (gegr. 2013)? Maklaro war einer der ersten digitalen Immobilienmakler in Deutschland. Gründer Nikolai Roth setzte auf ein Bieterverfahren, später stärker auf klassische digitale Maklerleistungen. Prozesse wie Exposé-Erstellung, Vertrieb und Käufermanagement waren weitgehend automatisiert. „In sechs Jahren haben wir rund 500 Objekte verkauft“, berichtet Roth.

„Unsere Makler saßen in Hamburg und vermarkteten überregional, ohne je selbst vor Ort gewesen zu sein.“ Man habe allerdings nach und nach erkennen müssen, dass sich das Geschäft ohne lokale Marktkenntnis und persönliche Kundenbindung nicht nachhaltig betreiben lasse (siehe Interview). Um diesen Mangel zu kompensieren, beschäftigte Maklaro rund 220 so genannte „Immobilienbetreuer“; das waren zumeist Studierende oder Freiberufler, die Besichtigungen übernahmen und Standardfragen beantworten konnten. Aber eben keine „richtigen“ Makler. Zudem garantierte der zyklische Immobilienmarkt keine dauerhaft günstigen Rahmenbedingungen für ein volumenorientiertes Geschäftsmodell. Rechtzeitig vor der Zinswende verkaufte Roth Maklaro an die Hypoport SE, einen Finanzdienstleister, der über die Plattform neben Finanzierungen und Versicherungen auch Immobilienvermittlung anbietet.

LOKALE STANDORTVORTEILE

Auch McMakler & Co surften eine lange Zeit auf der Welle des boomenden Käufermarktes. Die Grunderwerbsteuer-Einnahmen →

Immobilien zum Verkauf: Der Marktanteil der Hybriden ist gering

Alle Objekte, mit Filter: ohne Neubauprojekte, ohne Häuser zum Bau, ohne Zwangsversteigerungen, ohne „Offen für Angebote“; Zeitpunkt: 28.8.2025

EVERNEST

Bewerten Verkauften Kaufen Standorte Karriere Ratgeber

Gönnen Sie Ihrer Immobilie etwas Gutes: uns

Jetzt Immobilie kostenfrei bewerten

Adresse Bewertung starten

Evernest
200

https://www.homeday.de

HOMEDAY
Mein Immobilienmakler

Immobilie verkaufen Immobilie kaufen Immobilie finanzieren

Immobilie verkaufen mit Homeday

Starten Sie jetzt Ihre kostenfreie Bewertung

Empfohlen	Schnell
Persönliche Bewertung	Online Bewertung
✓ Lokale Expertise	✓ Ergebnis in 2 Minuten
✓ Kostenlos & unverbindlich	✓ Kostenlos & unverbindlich
✓ Präziser Wert	✓ Expertenzugang

Hervorragend 13.519 Bewertungen auf Trustpilot

https://www.mcmakler.de

McMakler

Ihr Partner für den Verkauf

Wofür benötigen Sie den Wert Ihrer Immobilie?

ktioniert's

https://www.immobilienscout24.de

Immo Scout24

Suchende Eigentümer:innen Inserieren ab 0 € Maklerin finden Anmelden

Einfach Zuhause Die Nr. 1 für Immobilien.

Ort oder Frage eingeben Wohnung Mieten Suchen

ab 0 € Vermieten Verkauften oder Immobilie bewerten

171.208

der deutschen Kommunen stiegen von 135 Milliarden Euro im Jahr 2009 auf 353 Milliarden Euro im Jahr 2021. Allein zwischen 2017 und 2021 verdoppelten die Hybriden ihr Geschäftsvolumen, wie aus einer Studie des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) hervorgeht.

Der Turnaround am Immobilienmarkt in den Jahren 2021/2022 konterkarierte ihre Strategie jedoch grundlegend. Die Nachfrage nach Wohneigentum brach ein. Die gesetzliche Einführung der Provisionsteilung machte

Lockangebote wie „0 % Verkäuferprovision“ obsolet. Gleichzeitig war die finanzielle Schlagkraft für ein aufwändiges Marketing nicht mehr gegeben. Das auf Volumenwachstum angewiesene Geschäft verlor seine Grundlagen.

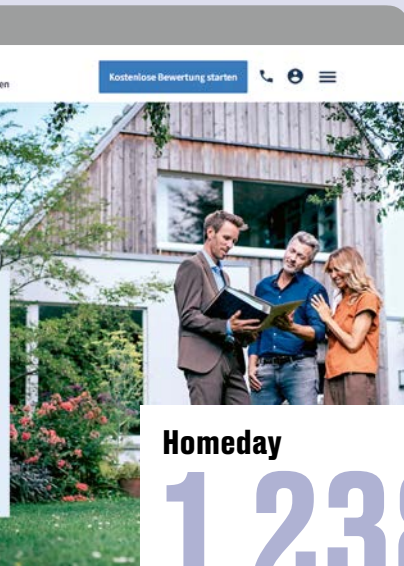
„Engpassfaktor war nicht mehr der Objekteinkauf, sondern Käufer zu generieren, und hier griff das bisherige sehr aufwändige Marketing nicht. Lokal verwurzelte Makler taten sich in dieser schwierigen Gemengelage leichter, Käufer zu generieren“, resümiert Stephan Kippes, Professor für

Immobilienmarketing und Maklerwesen an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU). Vorausgesetzt, die klassischen Makler vor Ort optimierten ihre Prozesse ebenfalls. Was mit den am Markt verfügbaren Programmen kein unlösbares Problem sei, so Experte Kippes. Sie seien in der Lage, sich gegen Hybridmakler gut zu behaupten, wie nicht zuletzt auch deren Entlassungswellen gezeigt hätten.

Der Immobilienverband Deutschland (IVD) verweist auf

70

Trotz bis 2020 eingesammelter 70 Mio. Euro an Risikokapital blieb Homeday, laut verfügbaren Veröffentlichungen im Bundesanzeiger, defizitär.



Homeday

1.238



McMakler

2.874

Quelle: Angebote diverser Hybridmakler, Branchenbuch von immoscout.24.de

eine von ihm im Frühjahr 2025 beauftragte Forsa-Umfrage. Demnach beauftragten lediglich drei Prozent der potenziellen Verkäufer einen Online-Makler. Dagegen würden sich 40 Prozent für einen bundesweit tätigen Makler entscheiden, weitere 40 Prozent für einen ortsansässigen Makler. Man beobachtet nicht, dass klassische Maklerinnen und Makler vor Ort unter der Konkurrenz so genannter Hybridmakler leiden.

„Das liegt auch daran, dass diese hybriden Unternehmen kein exklusives Recht auf digitale Tools und KI-Anwendungen haben. Auch die klassischen Maklerinnen und Makler entwickeln sich weiter und lernen dazu, um konkurrenzfähig zu bleiben“, so IVD-Geschäftsführer Dr. Christian Osthus. Die Unterscheidung sei daher nicht eindeutig. Ein wesentlicher

Vorteil der Vor-Ort-Unternehmen liege weiterhin darin, dass sie den lokalen Markt genau kennen und eine persönlichere Beratung bieten.

HYBRID IST EIGENTLICH JEDER

Ohnehin seien die Begriffe „klassisch“ und „hybrid“ wenig trennscharf, so Roland Kampmeyer, Geschäftsführer von Kampmeyer Immobilien, einem der führenden Immobilienmakler im Rheinland. „Wir nutzen digitale Instrumente, Automatisierung und Prozessoptimierung, um Effizienz und Transparenz zu schaffen, setzen aber gleichzeitig auf persönliche Beratung und enge Beziehungen vor Ort. Genau diese Kombination aus digitalen Tools und menschlicher Begleitung ist die Grundlage unseres Erfolges.“ Entscheidend dabei sei, dass die Möglichkeiten der Digitalisierung nicht als Ersatz für persönliche Beratung verstanden würden, sondern als Verstärkung und Ergänzung.

Tatsächlich arbeitet der klassische Makler längst hybrid. Digitale Instrumente sind in der täglichen Praxis selbstverständlich geworden. Neue Mandate entstehen überwiegend über Portale wie ImmoScout24, Immonet oder Immobilie1, flankiert durch Social Media und Suchmaschinenmarketing. Leads fließen automatisiert ins CRM, wo sie vorqualifiziert werden.

„Digitale Workflows können zwar nicht den persönlichen Kontakt ersetzen. Sie können allerdings standardisierte Routineaufgaben übernehmen, die unnötige Zeit fressen. Automatisierungen übernehmen einen erheblichen Teil der Arbeitslast – und das schneller und weniger fehleranfällig“, so Julia Mannheims, Marketing-Expertin bei der OnOffice GmbH, einem Spezialisten für Immobilien-Software. Beispielsweise koste es Makler viel Zeit, Portalanfragen ihrer Interessenten händisch zu bearbeiten: ständig das Mail-Postfach zu aktualisieren, Mails zu lesen, neue Adressdaten anzulegen, Absagen zu versenden oder Exposés zu verschicken. Mit einem elektronischen Anfragenmanager ließen sich dagegen Anfragen automatisch bearbeiten. →

immo welt

Ihr Wachstum.
Unsere Mission.



Jürgen Lenhardt

KENSINGTON Finest Properties
München GmbH

Was ich mir wünsche?
Mehr Anfragen von
potenziellen Kunden. ✓✓

Saskia Spert
immowelt

Mit uns erhalten Sie
mehr Sichtbarkeit,
mehr Reichweite und
mehr Erfolg.



Mehr erfahren

„DIE SUCHE NACH IMMOBILIEN WIRD SICH VERÄNDERN. DER MAKLER WIRD VOM VERMITTLER ZUM NAVIGATOR DURCH DIGITALE OPTIONEN.“

Roland Kampmeyer, Geschäftsführer
Kampmeyer Immobilien

Auch die Vermarktung kann der „normale“ Makler digitalisieren: mit 360-Grad-Rundgängen, Drohnenaufnahmen oder Exposés, die vielfach den Ersttermin vor Ort ersetzen. Bewertungs-Tools geben Preisspannen vor, die der Makler im Gespräch durch lokale Marktkenntnis konkretisiert. Im Backoffice laufen Vertragsvorbereitungen, Energieausweise und Grundbuchauszüge online, Marktanalysen werden zunehmend KI-gestützt erstellt. Standardisierte Abläufe wie Terminvereinbarungen oder Erinnerungen sind automatisiert, was die Administration deutlich erleichtert.

„Der klassische Makler muss durch digitale Prozesse nicht nur seine Effizienz erhöhen. Wenn er ein Exposé in fünf Minuten statt in drei Stunden erstellen kann, muss er die Zeitersparnis für besseren Service nutzen. Das kann ihn von der Online- sowie der hybriden Konkurrenz abheben“, so der CEO des Immobilienportals Ohne Makler (OM) Hendrik Richter.

NEUES DENKEN

Es geht aber längst nicht mehr um Verwaltungsvereinfachung und effektives Marketing. Roland Kampmeyer: „Stärker als die bisherige Online-Entwicklung wird künftig die Künstliche Intelligenz wirken. In den nächsten drei bis fünf Jahren wird sie grundlegend verändern, wie Menschen Immobilien suchen, vergleichen und auswählen. KI-gestützte Systeme machen Entscheidungsprozesse präziser und individueller.“ Die Rolle des Maklers verschiebe sich vom Vermittler zum Navigator durch digitale Optionen und per-

sönliche Entscheidungen. Auch die Baufinanzierung bleibe ein Schlüsselfaktor. Digitale Verfahren und KI sorgten für bessere Vergleichbarkeit, präzisere Bonitätsprüfungen. Individuelle Modelle seien entscheidend dafür, ob Kaufabsichten realisiert werden können.

Inzwischen ist von der einstigen Überheblichkeit gegenüber dem klassischen Makler nur noch wenig zu spüren. Es wächst die Erkenntnis, dass dessen Standortvorteile für das eigene Geschäft von großem Nutzen sein können. Die Zeichen stehen auf Kooperation. Homeday hat vor einem Jahr sein Lizenzmodell angepasst. „Wir betrachten als Hauptwettbewerb nicht einmal die anderen Makler, sondern Eigentümer, die den Verkauf aufschieben oder die Maklerleistung nicht ausreichend wertschätzen“, so Homeday-Geschäftsführer Benjamin Lorenz.

WO DAS GELD BLEIBT

Die Aufteilung in hybride und klassische Makler sei ohnehin überholt. „Nahezu alle erfolgreichen Makler sind heutzutage in gewisser Weise hybrid. Makler müssen nicht mehr exklusiv mit Homeday zusammenarbeiten, sondern können in jedem gewünschten Umfang Eigengeschäft betreiben.“ McMakler arbeitet dagegen weiter mit festangestellten Maklern. Jeder Kunde genieße eine persönliche Beratung zur Transaktion, Finanzierung und Energiesanierung, betont CEO Benedikt Manigold. Beispielsweise sei die Integration der Elemente Finanzierung und energetischer Sanierungsstand in einem hybriden Plattformmodell deutlich umfassender und tiefer abbildbar, als dies für primär auf ein lokales Netzwerk fokussierte Einzelkämpfer“ möglich sei.

OM knüpft dagegen weitgehend an das Maklaro-Modell an. Zum Leistungspaket gehören Inserate, Energieausweise, Wertermittlungen, Fensterschilder und ein auktionsbasierter Immobilienverkauf bzw. Bieterverfahren. „Wir beweisen täglich, dass ein Makler nicht mehr zwingend notwendig ist, um eine Immobilie zügig und zu einem angemessenen Preis zu verkaufen“, so OM-CEO

Hendrik Richter. Auf der Plattform wurden am 21.9.2025 1.731 Eigentumswohnungen und 2.154 Häuser angeboten.

Reichweite und kostenoptimierende Skaleneffekte sind die wichtigsten wirtschaftlichen Argumente, die von den zentralistischen Organisationen in die Waagschale geworfen werden. Die Partner vor Ort partizipieren vor allem an den IT-Tools, weniger an den Umsätzen. Denn bei hybriden Maklern behalten die regionalen Mitarbeitenden als Angestellte, freie Mitarbeitende oder Lizenz- bzw. Franchisenehmer nur einen Bruchteil der Provision. Der Rest verbleibt bei der Zentrale für Organisation, Marketing, IT, Leadgenerierung und schließlich für den Gewinn der Firma. Bei McMakler liegt das Grundgehalt für Neueinsteiger laut dem Gehaltsportal Glassdoor zwischen 24.000 Euro und 55.000 Euro p. a.; das Unternehmen selbst nennt wie alle anderen keine Zahlen. Hinzu kommen erfolgsabhängige Boni, wodurch Spitzenkräfte durchaus sechsstellig verdienen können.

Top-Makler wissen allerdings um ihr Potenzial. Dies könnte eine Erklärung dafür sein, dass Makler häufig bei Hybridanbietern in den Beruf starten, aber später die Selbstständigkeit wählen. Denn dort ist die Einkommensperspektive bei eigener Akquise deutlich besser.

Auch ein Blick nach Großbritannien zeigt, wie schnell die Euphorie um Hybridmakler kippen kann. Dort ist deren Marktanteil seit 2019 von über acht Prozent auf weniger als fünf Prozent gefallen. Experten sehen die Gründe vor allem in gestiegener Zinslast und in der Kaufzurückhaltung, die viele Eigentümer veranlassten, auf erfahrene lokale Makler mit hoher Verhandlungskompetenz zu setzen. Hinzu kommt, dass Festhonorar-Modelle in einem schwachen Markt kaum tragfähig sind und dass Hybridanbieter bei Verkäufern das Image günstiger, aber weniger engagierter Dienstleister erhielten, schreibt der Branchen-Informationsdienst Estate Agent Today. Das Beispiel verdeutlicht: In Krisenzeiten zählt Vertrauen mehr als digitale Prozessoptimierung. ✎

0%

Der Turnaround am Immobilienmarkt in den Jahren 2021/2022 schwächte die Hybriden grundlegend. Lockangebote wie „0 % Verkäuferprovision“ brachten nichts mehr.

INTERVIEW

NIKOLAI
ROTH

„Digitale Prozesse reichen allein nicht aus“ – Ein Gespräch mit Nikolai Roth über die Lehren aus Maklari und die Zukunft des Maklergeschäfts

Herr Roth, Sie haben mit Maklari eines der ersten rein digitalen Maklermodelle aufgebaut. Wie fällt Ihr Rückblick aus?

Es war eine wichtige Pioniererfahrung. Wir haben gezeigt, was digitale Prozesse leisten können. Gleichzeitig wurde klar: Ohne lokale Marktkenntnis und persönliche Bindung funktioniert das Geschäft nicht. Immobilien sind Vertrauenssache.

Wo lagen die Grenzen digitaler Modelle?

Kurzfristig waren sie effizient, langfristig nicht profitabel skalierbar. Entscheidend ist bis heute die lokale Präsenz. Gerade ältere Eigentümer brauchen jemanden, der sie „an die Hand nimmt“. Emotionen und Vertrauen kann keine Plattform ersetzen.

Heute gilt das hybride Modell als Branchenstandard. Was macht es aus?

Die Mischung aus digitaler Leadgenerierung, zentralen Prozessen und CRM im Hintergrund – kombiniert mit persönlicher Betreuung vor Ort. Klassische Makler arbeiten längst so. Reine Online-Anbieter verlieren Marktanteile, weil sie diesen persönlichen Teil vernachlässigen.

Wie groß ist der Marktanteil der hybriden Anbieter insgesamt?

Immer noch sehr klein. Zusammen kommen sie auf etwa 2,5 Prozent. In Deutschland stehen jederzeit über 280.000 Häuser und Wohnungen zum Verkauf. Der Markt ist extrem fragmentiert, geprägt von tausenden lokalen Anbietern sowie Banken und Sparkassen.

Was bedeutet das für die Zukunft?

Gewinnen werden diejenigen, die Effizienz und Service verbinden: digitale Prozesse im Hintergrund, persönliche Nähe und regionale Verwurzelung im Vordergrund. Modelle, die allein auf Volumen und Kapital setzen, haben keine Chance.

Heute sind Sie Chief Sales Officer bei Immomio.

Was reizt Sie daran?

Immomio entwickelt Software für die Wohnungswirtschaft – von Bewerbermanagement bis Mieterportal. Das ist für mich die konsequente Weiterentwicklung: nicht mehr selbst Makler sein, sondern die Branche mit digitalen Werkzeugen ausstatten. ↗

Digitalisierung und Nachhaltigkeit für Ihre Immobilien.



Innovative Lösungen für die Immobilie der Zukunft.

Minol bietet Wohnungsunternehmen, Verwaltern und Vermietern alles, was sie für eine 360-Grad-Modernisierung ihrer Immobilien brauchen: Von der digitalen Messtechnik und der Abrechnung gemäß der aktuellen Heizkostenverordnung (HKVO) über das Energiemonitoring und Energieeffizienzlösungen bis hin zu Lösungen für die Elektromobilität und Smart Buildings.



RENAISSANCE DES MAKLER- GEMEIN- SCHAFTS- GESCHÄFTS?

Ab 2026 soll das
SMART DEAL SYSTEM
des IVD an den Start gehen,
eine Plattform, über die Makler
Gemeinschaftsgeschäfte
abschließen können. Die sind
in Deutschland jedoch eine über
lange Zeit traurige Saga.

TEXT
Prof. Dr.
Stephan Kippes

Der Wunsch vieler Immobilienkunden ist eindeutig: Sie möchten nicht dutzende Makler abklappern müssen, um die passende Immobilie zu finden. Gefragt ist vielmehr ein „One-Stop-Shopping“ – ein einziger Makler, der den Markt im Idealfall in seiner ganzen Breite erschließt. Genau hier könnte das Gemeinschaftsgeschäft Abhilfe schaffen. Es ermöglicht Maklern, auf Immobilien ihrer Kollegen zurückzugreifen und sie den eigenen Interessenten anzubieten.

Eigentlich müsste das im Interesse aller sein. In der Realität jedoch sieht es anders aus. Ein Rückblick verdeutlicht, warum sich diese für Makler wie für Kunden eigentlich verlockende Form der Kooperation bislang nicht durchsetzen konnte.

Über viele Jahre hinweg blieb das Gemeinschaftsgeschäft nur einigen eher exotisch anmutenden Maklern vorbehalten. Warum? Immobilien sind schwer zu akquirieren, also möchte man die Provision zu 100 Prozent behalten. Gemeinschaftsgeschäfte wurden so meist zu einem „Auffangbecken“ für schwer verkäufliche Objekte. Erst wenn sich die Vermarktung traurig hinzog oder ein Objekt als problematisch galt, kam man auf die Idee, Kollegen einzubeziehen.

Zwischen 2009 und 2021 gab es den Immobilienboom. In dieser Phase mit geringerem Angebot und gewaltigem Nachfrageüberhang war es für Makler sehr schwer, Objekte zu akquirieren, und damit nicht sonderlich attraktiv, Immobilien für Gemeinschaftsgeschäfte freizugeben. Erst mit der Marktveränderung ab 2021/2022 – sinkende Nachfrage, schwieriger Vertrieb – wuchs die Bereitschaft zur Kooperation etwas.

EIN DENKFEHLER DER BRANCHE

Ein Kernproblem liegt in einer falschen Grundeinstellung: Viele Makler sehen Kollegen mit ähnlichen Objekten als Hauptkonkurrenten. Tatsächlich ist der eigentliche Konkurrent der Direktvermarkter. In Deutschland liegt deren Marktanteil bei Wohnimmobilien bei beachtlichen 25 Prozent.

Würden Makler stärker kooperieren, könnten sie ihre Position stärken. Durch gemeinsames

Auftreten gegenüber dem direktvermarktenden Eigentümer ließen sich Marktanteile gewinnen.

DAS MLS ALS ERFOLGSMODELL

In den USA und Kanada zeigt sich eindrucksvoll, wie stark Gemeinschaftsgeschäfte einen Markt prägen können. Dort existieren Multiple-Listing-Systeme (MLS), die regional fast den gesamten Immobilienmarkt abbilden. Der Ablauf für Kunden ist einfach:

- Der Interessent sucht sich einen Makler seines Vertrauens.
- Gemeinsam wird ein Suchprofil erstellt.
- Der Makler generiert daraus auf Basis der Datenbank des MLS eine Liste relevanter Objekte – teils aus dem eigenen Bestand, teils aus dem seiner Kollegen.
- Anschließend folgen Sammelbesichtigungen von mehreren Immobilien an einem Tag.

In den Fällen, in denen der Makler das Objekt selbst hat, führt er die Immobilie vor, in den anderen Fällen ist der Kollege vor Ort und präsentiert sie. Oder der Makler bekommt per Key-Box oder einem digitalen System Zugang zum Objekt des Kollegen und führt die Immobilie vor. Am Ende der Sammelbesichtigung setzt man sich dann in Ruhe zusammen und der Kunde entscheidet, welche Immobilie es letztendlich wird. Dies ist für den Kunden

viel effizienter, als bei zig Maklern einige Immobilien aus deren Angebot vorgestellt zu bekommen.

Ob der Makler die Immobilie selbst im Portfolio hat oder ein Kollege, spielt für den Kunden keine Rolle. Entscheidend ist die Effizienz: Transparenz und ein hohes Maß an Service. Das Ergebnis: Kunden erhalten genau das gewünschte „One-Stop-Shopping“.

Der IVD startet aktuell mit einem genossenschaftlich organisierten System einen neuen Versuch (dazu das Interview Seite 32).

Es ist sowohl im Interesse der Maklerkunden als auch der Immobilienbranche, dass dieses Projekt den Durchbruch schafft. Alles hängt maßgeblich davon ab, ob die Branche die Chancen erkennt. Entscheidend wird sein, dass Makler alte Konkurrenzmuster ablegen und den Wert von Kooperation als strategisches Instrument begreifen.

Kunden erwarten einen umfassenden Service. Das Gemeinschaftsgeschäft bietet dafür die geeignete Grundlage. Internationale Beispiele belegen den Erfolg, frühere deutsche Initiativen liefern wertvolle Erfahrungen.

Es gilt die Denkweise in der Branche zu verändern: weg vom reinen Konkurrenzdenken unter Maklern, hin zu einer Kultur der Zusammenarbeit. Nur so lässt sich der wachsende Direktvertrieb eindämmen. ↩

FRÜHERE INITIATIVEN IN DEUTSCHLAND

Auch hierzulande gab es bereits Ansätze, die dem MLS-Gedanken ähnelten. Beispiele:

- *Schon sehr früh in seiner über 100-jährigen Verbandsgeschichte gab sich der RDM als ein Vorläufer des heutigen IVD die „Geschäftsgebräuche für Gemeinschaftsgeschäfte“, die in der Branche hohe Anerkennung genießen. Sie waren und sind die Grundlage, wenn Gemeinschaftsgeschäfte unter Verbandmitgliedern abgeschlossen werden. Etwas zeitversetzt entwickelte der andere Vorgängerverband des IVD, der VDM, ein ähnliches Regelwerk.*
- *Regionale Maklerverbände wie der 1993 gegründete Immobilienverbund Rosenheim, in dem sich in einzelnen Städten mehrere Makler zusammenschlossen und gegenseitigen Zugriff auf Objekte gewährten, statt im Einzelkämpfer-Modus zu verharren*
- *Immobilienbörsen der 1990er Jahre, die Kooperation verpflichtend machten und teils durch Impulse aus den USA inspiriert waren*
- *Die 1968 gegründete Süddeutsche Immobilienbörse (SIB) als frühes Beispiel mit zunächst analogen, später digitalen Systemen – bis hin zur Nutzung von BTX, was heute natürlich vorsintflutlich wirkt*
- *Mit der Gründung von RDM-Immonet, damals als Tochter des Rings Deutscher Makler (RDM) und debis, dem damaligen Daimler-Systemhaus, wurden abgeschlossene Bereiche für kooperierende Makler als Basis für Gemeinschaftsgeschäfte geschaffen.*
- *Allen Initiativen gemeinsam war: Sie brachten Innovation, aber nie den großen Durchbruch.*

„GRÖßERE REICHWEITE HEISST SCHNELLERER VERKAUF“

INTERVIEW
CAROLIN
HEGENBARTH

Eine Kultur des Teilens liegt im Trend. Die Zeit sei deshalb reif für das neue Gemeinschaftsgeschäfte-**TOOL DES IVD**, meint Carolin Hegenbarth im Interview.

war Geschäftsführerin des IVD Nord und ist seit 2019 Bundesgeschäftsführerin des IVD.

Frau Hegenbarth, warum sind Gemeinschaftsgeschäfte für den IVD gerade ein so großes Thema?
Ich glaube, dass das Thema einem gewissen Zeitgeist entspringt. Multi-Listing-Systeme gibt es in den USA schon seit über 100 Jahren; in Europa hingegen stieß der kooperative Ansatz nie auf große Resonanz. Das hat sich geändert: In den vergangenen zwei, drei Jahren ist das Thema auch hier angekommen, was mit der zunehmend populären Kultur des Teilens und der arbeitsteiligen Struktur in unserer Gesellschaft zu tun haben dürfte.

Das Maklergemeinschaftsgeschäft hat es in Deutschland nie zu einem großen Durchbruch gebracht. Warum sollte sich das durch das Smart Deal System ändern?

Wir haben trotz zurückkehrender Nachfrage noch immer einen Käufermarkt, der die Bereitschaft und Offenheit für Gemeinschaftsgeschäfte wachsen lässt. Während viele Makler die Schaufenster voll mit Objekten haben, ist die Zielgruppe mit passenden Kaufinteressenten aufgrund der gestiegenen finanziellen Belastung zusammengeschrumpft. Da macht es doch absolut Sinn, arbeitsteilig vorzugehen und die Reichweite zu vergrößern, indem man mit einem, zwei oder auch 1.000 Maklern zusammenarbeitet.

Zusammenarbeit mit 1.000 Maklern: Ist das realistisch?

Natürlich nicht. Aber man wird in unserem Smart Deal System – so wird das Gemeinschaftsgeschäfte-Tool des IVD heißen – individuell zusammenstellen können, mit wem man ein Objekt teilt.

TEXT
Dirk Labusch

Welche Rolle spielen die Makler-Kunden dabei?
Ich stehe im Rahmen meiner europäischen Tätigkeit im regen Austausch mit den Verbänden der europäischen Nachbarländer. So haben beispielsweise Frankreich und Belgien in den letzten Monaten ein Gemeinschaftsgeschäfte-Tool gelauncht. Dort kam der Antriebs zu einem großen Teil von Kunden, die herausgefunden haben, dass Makler, die sich diesem System angeschlossen haben, den besseren Service bieten können.

**„MIT DEM SMART
DEAL SYSTEM WOL-
LEN WIR GESCHÄFTS-
GELEGENHEITEN FÜR
ALLE TEILNEHMER
VERBESSERN.“**

Was heißt besserer Service?

Größere Reichweite bedeutet einen schnelleren Verkauf. Und auch diejenigen, die ein Haus oder eine Wohnung suchen, profitieren enorm von einem Objekt-Pool: Sie können zum Makler ihres Vertrauens gehen und ein Suchprofil hinterlegen, das mit allen Objekten im System abgeglichen

wird. Gibt es ein Match, bekommt der Objekt-Makler eine Benachrichtigung und kann die Immobilie dem Kunden-Makler anbieten.

Die Gründe, warum es jetzt klappen soll mit dem Gemeinschaftsgeschäft, sind also Zeitgeist, Käufermarkt ... →

VERWALTET BESSER ALS SIE...

...DENKEN!

KI IST IN DER VERWALTUNG ANGEKOMMEN

DOMUS-KUNDEN HABEN KÜNSTLICHE INTELLIGENZ (KI) BEREITS AN ZAHLREICHEN STELLEN IM EINSATZ: SEI ES DURCH DIE VERWENDUNG VON RECHNUNGS-KI, DIE AUTOMATISCHE BEANTWORTUNG VON ANFRAGEN MITTELS SPRACH-KI, KI-TELEFONIE ODER KI-CHATBOTS – DER EINSATZ ANGEBUNDENER KONNEKTOREN MACHT DIES UND VIELES MEHR MÖGLICH.

Mit DOMUS novio hat das bayerische und inhabergeführte Mittelstandsunternehmen zudem angekündigt, schon bald die erste KI-Buchhaltung für WEG-Verwalter auf den Markt zu bringen.



Seit inzwischen 51 Jahren gestaltet die heutige DOMUS Software AG die Verwaltung der Zukunft. Rund 5.000 Kunden jeglicher Größenordnung verwalten circa 4 Millionen Einheiten mit den Softwarelösungen von DOMUS.

www.domus-software.de

*„Menschen sollten tun,
was sie am besten können
– den Rest erledigt
besser KI!“*

Stephanie Kreuzpaintner,
CEO DOMUS Software AG



**„WIR HABEN NOCH
IMMER EINEN KÄUFER-
MARKT, DER DIE BEREIT-
SCHAFT FÜR GEMEIN-
SCHAFTSGESCHÄFTE
WACHSEN LÄSST.“**



... und Branchenentwicklung: Es gibt viele Konzentrationsprozesse in der Branche wie Franchiser und Hybrid-Makler, denen lokale Maklerunternehmen mit starker Vernetzung auch im Bereich von Ein- und Verkauf etwas entgegensetzen können. Unser erklärtes Ziel ist es, mit dem Smart Deal System (SDS) die Geschäftsgelegenheiten für alle Teilnehmer qualitativ und quantitativ zu verbessern.

Warum ist der Partner des IVD hier das Portal Immobilie1?

Immobilie1 hat sich in einer großen internationalen Ausschreibung gegen andere durchgesetzt und auch deshalb überzeugt, weil wir unser System auf die vorhandene ausgereifte Datenbank des Portals aufsetzen können.

Nun gibt es bei Gemeinschaftsgeschäften durchaus einmal Streit um Provisionen. Bleibt hier nur der Gerichtsweg?

Gemeinschaftsgeschäfte unter Maklern, die sich nicht persönlich kennen, sind bislang ja eher die Ausnahme. Das liegt daran, dass man oft nicht weiß, wer überhaupt an einer Zusammenarbeit interessiert ist, und vor allem, ob man sich auf den Kollegen verlassen kann. Da das SDS viele tausend Makler vereinen wird, die die Standes- und Wettbewerbsregeln des

IVD anerkannt haben, hat man dadurch schon einen gemeinsamen Werte-Kanon und eine deutlich größere Sicherheit.

Und wenn es trotzdem zu Streit kommt, etwa wegen Vorkenntnis oder Provisionsverteilung?

Das SDS wird für solche Fälle eine Clearing-Stelle einrichten, die in diesen Fällen eingeschaltet werden und Fehlverhalten sanktionieren kann.

Werden auch Makler, die nicht Mitglied im IVD sind, das Smart Deal System nutzen können?

Der IVD-Vorstand hat die Entscheidung getroffen, das System auch nach außen zu öffnen. Nicht im IVD organisierte Maklerinnen und Makler können gerne mitmachen, wenn sie bereit sind, sich dem Regime zu unterwerfen und mehr zu bezahlen.

Wann ist die Einführung des Smart Deal Systems geplant?

Der Plan ist, im ersten Quartal 2026 in die Testphase und im zweiten Quartal live zu gehen. Man kann sich jetzt schon als Hardcore-Produkttester und Nutzer des Systems registrieren lassen. Im Dezember gibt es für alle Registrierten eine Sneak Preview des neuen Systems, das sich immer weiterentwickeln wird. ↩



*Dazu auch
die L'Immo
mit Carolin
Hegenbarth*

INVESTIEREN IN BERLIN TXL

Am Standort Berlin TXL startet die NÄCHSTE ENTWICKLUNGSPHASE: Die Urban Tech Republic öffnet ihr erstes Baugrundstück für technologieorientierte Unternehmen – mitten in einem wachsenden Ökosystem aus Forschung, Innovation und Praxis.



Der Flughafen Tegel war schon immer ein Symbol für Technikbegeisterung und Zukunftstrauen. Heute erfindet sich der Standort neu – als Urban Tech Republic: ein international sichtbares Reallabor, in dem Wissenschaft, Forschung, Wirtschaft und Stadtgesellschaft gemeinsam Lösungen für das Leben und Wirtschaften von morgen entwickeln. Mit bis zu 20.000 Beschäftigten, 1.000 Unternehmen und einer erwarteten jährlichen Bruttowertschöpfung von rund 2,6 Milliarden Euro.

Auf der diesjährigen Expo Real fiel offiziell der Startschuss für die erste Grundstücksvermarktung: Mit dem Grundstück „GE West 1“ wird eine Entwicklungsfläche für gewerblichen Neubau im Erbbaurecht mit einer Laufzeit von 60 Jahren angeboten – 6.911 Quadratmeter inmitten eines wachsenden Innovationsökosystems. Hier ist Raum für technologieorientierte Projekte mit hohem Innovationsgrad – von Forschung und Entwicklung bis hin zu Produktion.

Bereits heute sind rund 40 Unternehmen und Forschungseinrichtungen in den ehemaligen Bestandsgebäuden aktiv. Ergänzt wird dies durch den neuen Wissenschaftscampus: Die Berliner Hochschule für Technik (BHT) zieht mit über 2.500 Studierenden in das ehemalige Terminal A. Insgesamt sollen künftig rund

5.000 Studierende auf dem Campus Berlin TXL lernen, forschen und neue Ideen entwickeln – ein starkes Fundament für Innovation und Wissenstransfer. Darüber hinaus versteht sich die Urban Tech Republic als Reallabor: Unternehmen, Start-ups und Wissenschaft können neue Technologien direkt vor Ort unter realen Bedingungen erproben – von Drohnenlogistik über autonome Fahrzeuge bis hin zu innovativen Energiesystemen. Dieses unmittelbare Zusammenspiel von Forschung und Anwendung macht den Standort einzigartig in Europa.

Darauf aufbauend konzentriert sich die Urban Tech Republic auf sechs Zukunftsfelder, die für die Stadt von morgen entscheidend sind: Energie, Mobilität, Recycling, Materialien, Wasser sowie Informations- und Kommunikationstechnologien. Hier entsteht eine Vorteilsumgebung, in der Hochschulen, Forschungseinrichtungen, Start-ups und etablierte Unternehmen Tür an Tür arbeiten. Die Nähe zu experimentellen Testflächen ermöglicht es, Innovationen nicht nur zu entwickeln, sondern auch unmittelbar unter realen Bedingungen zu erproben.

Parallel entsteht mit dem Schumacher Quartier ein Modellprojekt für klimaneutrales Wohnen: rund 5.000 Wohnungen in Holz-Hybridbauweise, versorgt über ein innovatives Low-Exergy-Netz. Ergänzt wird das Gesamtprojekt durch einen rund 152 Hektar großen Landschaftspark, der als neue grüne Lunge für den Berliner Nordwesten Freizeit, Wassermanagement und Biodiversität vereint.

Die Urban Tech Republic profitiert zugleich von der Dynamik des Berliner Nordwestens: In direkter Nachbarschaft entstehen das Schumacher Quartier als Modellprojekt für klimaneutrales Wohnen und das Zukunftsquartier Siemensstadt Square. Unternehmen, die sich frühzeitig positionieren, sichern sich damit nicht nur eine Poleposition im Innovationscluster, sondern auch Zugang zu Talenten, neuen Kooperationsmöglichkeiten und internationale Sichtbarkeit.

Die Vermarktung des Grundstücks erfolgt über ein strukturiertes Verfahren. Interessierte können sich ab sofort registrieren und die Chance nutzen, Teil dieses einzigartigen Wachstumsökosystems zu werden.

**DETAILS ZUR REGISTRIERUNG
FÜR DAS VERFAHREN UNTER:**

[www.urbantechrepublic.de/
grundstuecksverfahren](http://www.urbantechrepublic.de/grundstuecksverfahren)

COPILOT RE – KI-TOOL FÜR VERWALTER

IN EIGENER SACHE: Ab Mitte Oktober stellt Haufe mit dem KI-Assistenten CoPilot RE eine maßgebliche Weiterentwicklung seiner Produkte Haufe VerwalterPraxis Professional und Gold online. Mithilfe des **COPILOT RE** werden Arbeitsabläufe in der Immobilienverwaltung erheblich effizienter gestaltet. Eine Vorstellung vor dem Live-Gang.

TEXT
Lars Haller

Der CoPilot RE ist darauf spezialisiert, immobilienrechtliche Fragen zu beantworten sowie Themen aus dem klassischen Verwaltungsalltag zu erläutern, etwa im Zusammenhang mit Eigentümerversammlung oder Betriebskostenabrechnung. Der KI-Assistent unterstützt dabei in erster Linie bei der Recherche, z. B. zu bestimmten mietrechtlichen Themen. Bei der Vorbereitung auf zu fassende Beschlüsse kann das Tool Argumente oder Gegenargumente für fachliche Diskussionen liefern oder Verwaltungen dabei helfen, Muster und Anschreiben zu erstellen.

Der CoPilot RE kann insbesondere genutzt werden

- zur immobilienrechtlichen Fachrecherche,
- zur Beantwortung von Fragen der Wohnungseigentümer/Mieter,
- zur Vorbereitung eines Termins wie z. B. der Eigentümerversammlung,
- zur Unterstützung bei Fragen zur Abmahnung oder Kündigung,
- zur Erstellung von Beschlüssen oder Protokollen oder
- als Sparringspartner bei der strategischen Planung des eigenen Verwaltungsunternehmens.

FACHLICHE RECHERCHE MIT DEM COPILOT RE

Immobilienverwaltungen brauchen vertiefte Kenntnisse in rechtlichen Fragen des Miet- und WE-Rechts. Der CoPilot RE unterstützt Immobilienverwaltungen bei der fachlichen Recherche mit einer intuitiv bedienbaren Chatfunktion sowie klaren und verständlichen Antworten.

Die Ergebnisse generiert er dabei rein auf Basis des Fachcontents, den Haufe-Autoren, die zumeist der Anwalt- und Richterschaft angehören, erstellt haben und der von diesen regelmäßig aktualisiert wird. Auch erfolgt vor einer Content-Veröffentlichung stets eine Prüfung durch die Fachredaktion.

So liefert der CoPilot RE verlässliche Antworten auf rechtssicherer Datengrundlage, die Nutzer z. B. bei der Kommunikation mit Mietern oder Eigentümern verwenden können. Damit grenzt sich das Tool stark von anderen Sprachmodellen ab, die zumeist sämtliche im Internet frei zugängliche Quellen nutzen.

Mit dem CoPilot RE sind Immobilienverwaltungen in der Lage, Schreiben per Prompt generieren zu lassen und diese im Wege eines Chats durch weitere Eingaben zu konkretisieren.

Auch für die Erstellung von Schreiben greift der CoPilot RE ausschließlich auf die Arbeitshilfen, das heißt Muster und Vorlagen, aus dem immobilienrechtlichen Fachcontent von Haufe zurück. Damit liefert er auch hier Ergebnisse auf rechtssicherer Datengrundlage und stellt somit eine maßgebliche Effizienzsteigerung für Immobilienverwaltungen dar.

CHATTEN MIT DEM COPILOT RE

Die Nutzung des CoPilots RE erfolgt über ein Chatfenster. Dabei können die Nutzer sich mit dem CoPilot RE wie mit einem Menschen unterhalten, von dem sie schnell eine fundierte fachliche Auskunft erhalten möchten. Die Art der Eingabe kann dabei nach eigenem Belieben gewählt werden: Sowohl die Kommunikation in ganzen Sätzen als auch die Eingabe bloßer Stichpunkte ist möglich.

Eine präzisere Frage führt auch zu genaueren Ergebnissen. Hilfreich ist es daher, sich schon im Vorfeld einer Eingabe Gedanken dazu zu machen, welche fachlichen Informationen und Angaben in den Prompt eingegeben werden müssen, damit der CoPilot RE die Anfrage zufriedenstellend beantworten kann. Ob die Angaben bei der ersten Eingabe erfolgen oder diese später über Anschlussfragen präzisiert werden, spielt für das Ergebnis keine Rolle.

Ist wegen des ausschließlichen Rückgriffs auf den immobilienrechtlichen Haufe-Fachcontent die Gefahr des sogenannten Halluzinierens, also des Erfindens von Ergebnissen durch den KI-Assistenten, auch minimiert, kann sich der CoPilot RE irren. Es ist daher wichtig, gewonnene Ergebnisse zu überprüfen. Hierfür enthalten alle Antworten des CoPilot RE



*Mebr zum
Thema und wie
Sie den CoPilot
erwerben können,
finden Sie hier!*

Verweise auf Fachbeiträge, Lexikonstichwörter oder Arbeitshilfen aus Haufe VerwalterPraxis Professional und Gold. Dadurch lassen sich die Ergebnisse ohne Weiteres überprüfen, sodass Verwalter sich zusätzlich absichern können und im Zweifel auch sollten.

HÖCHSTE DATENSCHUTZSTANDARDS

Der CoPilot RE erfüllt höchste Datenschutzstandards. Alle Daten liegen auf europäischen Servern in einem Rechenzentrum, das ISO-zertifiziert ist und zu einem der sichersten der Welt gehört.

- Alle Daten werden verschlüsselt im Rechenzentrum gespeichert und ebenfalls verschlüsselt ins Rechenzentrum übertragen.
- Die Chats mit dem CoPilot RE werden nicht zum Training von Sprachmodellen genutzt.
- Die verwendeten Sprachmodelle werden in Europa gehostet.

Die Nutzung des CoPilot RE erfolgt über die Fachdatenbanken Haufe VerwalterPraxis Professional und Gold. Auf den jeweiligen Startseiten ist ein Link prominent platziert, über den Nutzer zum KI-Assistenten gelangen. Da die Antworten und Ergebnisse des CoPilot RE auf dem Datenbestand von Haufe VerwalterPraxis Professional bzw. Gold basieren, erfordert die Nutzung ein Abonnement der Fachdatenbanken. Zusätzliche Kosten entstehen dadurch jedoch nicht. Die Technologie und die Funktionen des CoPilot RE sind in den Versionen von Haufe VerwalterPraxis Professional und Haufe VerwalterPraxis Gold identisch. Allerdings korrespondiert die Breite

und Tiefe der Antworten des CoPilot RE mit dem Leistungsumfang der abonnierten Version. Bei der größeren Version von Haufe VerwalterPraxis Gold wird ein entsprechend umfangreicherer Datenbestand – und somit mehr potenzielle Quellen – für die automatisch generierte Antwort herangezogen.

PROBE-ABO UND LIVE-DEMOS

Für interessierte Nutzerinnen und Nutzer ohne Abonnement besteht die Möglichkeit, den CoPilot RE im Rahmen eines Probeabos von Haufe VerwalterPraxis Professional oder Gold vier Wochen lang kostenlos zu testen. Die Registrierung ist mit wenigen Klicks über die Shopseite von Haufe VerwalterPraxis (<https://shop.haufe.de/verwalter-praxis>) möglich.

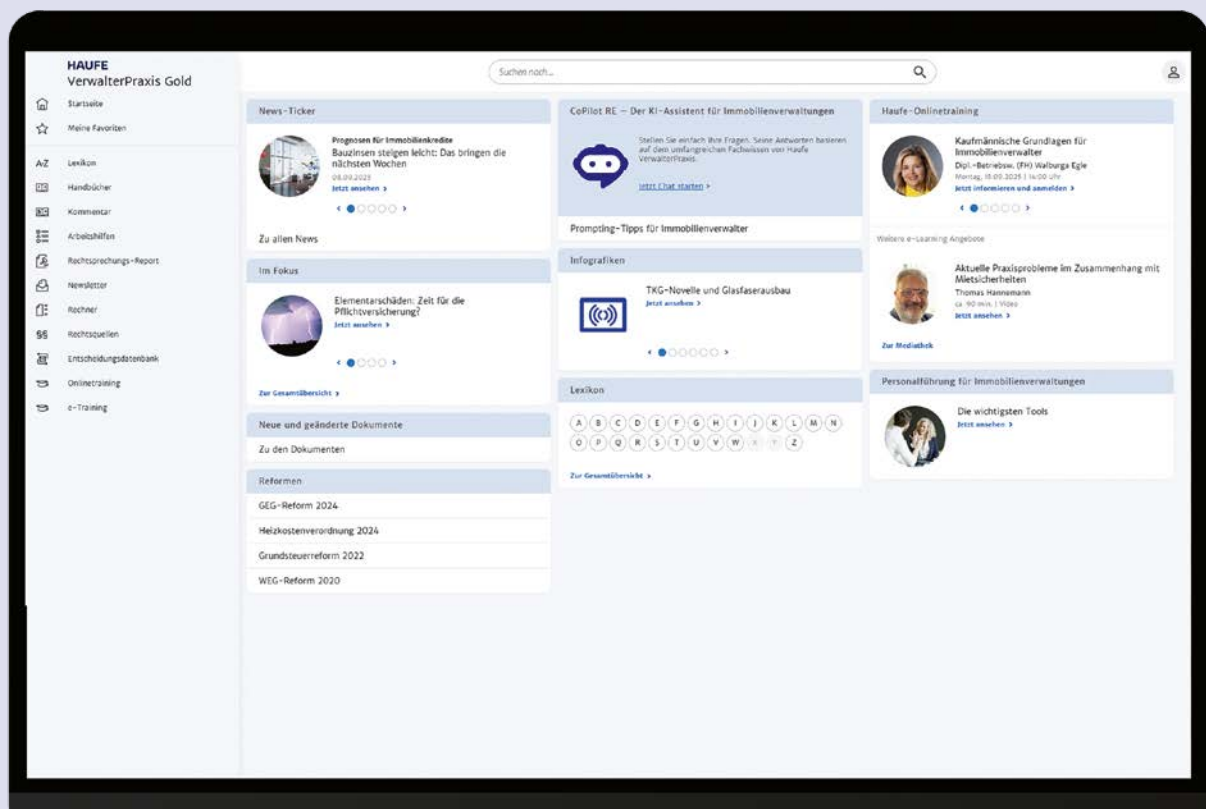
Alle Interessierten haben die Möglichkeit, sich die Funktionen des CoPilot RE in einer Online-Live-Demo vorstellen zu lassen, und erhalten dort weitere Informationen sowie die Möglichkeit, Fragen zu stellen. Über Termine und Anmelde-möglichkeiten informiert die Haufe Immobilien-Redaktion in den kommenden Wochen über verschiedene Kanäle. Wer sichergehen möchte, nichts zu verpassen, folgt für weitere Informationen am besten dem LinkedIn-Kanal „Haufe Real Estate“.

Der CoPilot RE eröffnet Immobilienverwaltungen bedeutende Möglichkeiten und wird eine erhebliche Effizienzsteigerung mit sich bringen. Er ergänzt die Arbeit mit Haufe VerwalterPraxis Professional und Gold damit optimal und wird so zum wichtigen Begleiter in der Immobilienverwaltung. ↩

1

BLICK INS TOOL

Chatten Sie mit ihm: Der CoPilot RE ist eingebunden ins jeweilige VerwalterPraxis-Produkt



1



NUR SICHER IST EIN GEBÄUDE WIRKLICH SMART

Cyberangriffe im Jahr 2025 sind professioneller, schneller und gezielter als je zuvor. Was gestern noch als theoretisches Restrisiko galt, kann heute innerhalb weniger Stunden zu Betriebsunterbrechungen, Reputationschäden oder finanziellen Verlusten führen. **DIGITALE SICHERHEIT** ist deshalb längst kein optionales Extra mehr, sondern eine unverzichtbare Kernaufgabe des Asset-, Property- und Risikomanagements.

E

Ein Dienstagmorgen im Frühjahr 2025: In mehreren Metropolen stehen die Aufzüge großer Bürohochhäuser plötzlich still. Die Ursache ist kein technischer Defekt, sondern ein gezielter Cyberangriff auf die Fernwartungsschnittstellen der Aufzugssteuerungen. Für Stunden stehen Mitarbeitende und Besucher ratlos vor stillstehenden Aufzügen, während Schlagzeilen über die Sicherheitslücke durch die Wirtschaftspresse gehen. Für die Eigentümer bedeutet der Vorfall nicht nur organisatorisches Chaos, sondern auch messbare finanzielle Verluste und Reputationsschäden. Dieses Beispiel markiert eine neue Realität: Cyberangriffe sind längst keine abstrakten IT-Szenarien mehr, sie greifen direkt in Betrieb und Wertschöpfungskette von Immobilien ein.

Die von KPMG und dem ZIA 2023 durchgeführte Studie zu „Cyber Security in der Immobilienwirtschaft“ zeigt, dass mehr als die Hälfte der Unternehmen bereits Ziel von Cyberattacken wurde und 93 Prozent eine Zunahme der Bedrohungen in den kommenden Jahren erwarten. Vor allem die Gebäudetechnik wird bislang unzureichend geschützt – nur rund 20 Prozent verfügen über eine entsprechende Strategie. Fehlende Sensibilisierung, mangelhafte Updates und fehlen-

de Notfallpläne verschärfen die Risiken. Seit der Veröffentlichung der Studie hat sich die Lage weiter verschärft: KI-gestützte Angriffe, generative KI und automatisierte Botnetze nehmen rasant zu.

SMART BUILDINGS – CHANCE UND RISIKO ZUGLEICH

Die Immobilienwirtschaft hat in den vergangenen beiden Jahren zwar beständig Fortschritte in der Digitalisierung erzielt, die Cybersecurity hat dabei jedoch vielfach nicht Schritt gehalten. Smart-Building-Technologien sind heute nicht mehr nur in Leuchtturmprojekten zu finden, sondern gehören in vielen Neubauten, Revitalisierungen und großvolumigen Portfolios bereits zum Standard. Von automatisierten Energieoptimierungssystemen über IoT-gestützte Predictive Maintenance bis hin zu digitalen Zwillingen reicht das Spektrum der Innovationen, die den Betrieb effizienter, nachhaltiger und transparenter machen sollen. Sicherlich steigern diese Entwicklungen nicht nur die Effizienz und Attraktivität von Immobilien, sondern erhöhen auch ihren Marktwert und eröffnen neue Erlösquellen.

Doch mit jeder neuen Funktion und Schnittstelle wächst auch die Komplexität der Infrastruktur – und damit die potenzielle

Angriffsfläche. Die Risiken reichen von gezielten Cyberattacken bis zu unbeabsichtigten Sicherheitslücken. Die Gefahr ist dabei nicht nur theoretisch: Die Beispiele realer Cyberangriffe zeigen nur einen kleinen Ausschnitt der Risiken hinter der Digitalisierung der Gebäude und Infrastruktur. Energiemanagement-Systeme können durch gezielte Manipulation Lastspitzen erzeugen, Verbrauchsdaten verfälschen oder ganze Steuerungsprozesse blockieren. Gefälschte Software-Updates über zentrale Plattformen stellen ein weiteres Risiko dar, da sie gleichzeitig zahlreiche kritische Systeme infizieren können. Unsichere IoT-Geräte, wie Sensoren oder Zutrittssysteme, dienen häufig als Einfallstore für Angreifer, die sich so Zugang zu sensibleren Netzwerken verschaffen.

ZWISCHEN FORTSCHRITT UND VERWUNDBARKEIT

Die zentrale Herausforderung für die Immobilienwirtschaft besteht darin, die Chancen der Digitalisierung konsequent zu nutzen, ohne die damit verbundenen Risiken zu ignorieren. Smart-Building-Technologien sind längst mehr als ein technisches Nice-to-have – sie sind Schlüsselfaktor für die Zukunftsfähigkeit von Immobilien. Doch sie erfordern ein Umdenken: →

TEXT
Robert Betz

Lange galt Cybersecurity in der Branche als Randthema, als Aufgabe der IT-Abteilung, aber nicht als strategischer Hebel für Wertstabilität oder Betriebssicherheit. Warum ist das so? Historisch gesehen flossen Investitionen fast automatisch in physische Sicherheit – Brandschutz, Zutrittskontrolle, Bewachung –, während digitale Risiken lange unterschätzt wurden. Hinzu kommt, dass in vielen Organisationen die Schnittstellen zwischen IT und OT unklar bleiben. Die Gebäudeautomation fällt oft „zwischen die Stühle“, und der Return on Security Investment (ROSI) ist schwer messbar. Kein Wunder, dass Cybersecurity zu lange als Kostenfaktor statt als Werttreiber gesehen wurde.

VON BEGINN AN MITGEDACHT

Diese Sichtweise muss sich radikal ändern. Cybersecurity darf nicht nachträglich ergänzt werden, sie muss von Beginn an Teil der gesamten Wertschöpfungskette sein. IT- und OT-Systeme müssen konsequent abgesichert, standardisiert und aufeinander abgestimmt werden, um potenzielle Einfallstore zu schließen. Ganzheitliche Strategien über das gesamte Portfolio helfen, isolierte Insellösungen zu vermeiden und Schwachstellen zu minimieren. Ein technischer Mindeststandard ist dabei unerlässlich: regelmäßige Updates, Netzwerksegmentierung, Firewalls, Intrusion-Detection-Systeme – all das gehört heute zum Pflichtprogramm. Ebenso entscheidend sind organisatorische Maßnahmen: klare Verantwortlichkeiten, etablierte Notfallpläne und kontinuierliche Schulungen

für Mitarbeitende und externe Dienstleister. Penetrationstests und Cyber Due Diligence bei Akquisitionen oder Partnerschaften sollten keine Kür, sondern fester Standard sein.

Gleichzeitig müssen Unternehmen die zunehmende Professionalisierung der Angreifer ernst nehmen. „Cybercrime as a Service“ erlaubt es selbst wenig versierten Kriminellen, hochkomplexe Attacken auf Knopfdruck auszuführen – von Ransomware bis hin zu gezielten Phishing-Kampagnen. Klassisches Abwehrdenken reicht nicht mehr. Gefragt sind proaktive Strategien: der Aufbau von Threat Intelligence, Zero-Trust-Architekturen und eine schnelle Reaktionsfähigkeit über Security Operations Centers oder Managed Security Services.

Die Angriffslandschaft entwickelt sich rasant. KI-gestützte Attacken werden effizienter, automatisierter und zielgerichteter. Sie erkennen Schwachstellen schneller, scannen Netzwerke und Zugangskontrollen automatisch und können täuschend echte Deepfake-Kommunikationen erzeugen, um Mitarbeitende zur Preisgabe sensibler Daten zu verleiten. Botnetze – Netzwerke kompromittierter Geräte – ermöglichen großflächige Angriffe, deren Steuerung durch KI optimiert wird. Klassische Sicherheitsmaßnahmen reichen hier längst nicht mehr aus.

Für Immobilienunternehmen bedeutet das: Sicherheitsstrategien müssen weit über Firewalls und Antivirus hinausgehen. KI-gestützte Überwachung, kontinuierliche Netzwerksegmentierung und enge Zusammenarbeit mit speziali-



1

sierten Security-Dienstleistern sind Pflicht, um automatisierten, intelligenten Angriffen wirksam zu begegnen. Investitionen in Cybersecurity lohnen sich vor allem dann, wenn sie frühzeitig und strategisch erfolgen. Wer Sicherheitsarchitekturen bereits in der Planungs- und Bauphase integriert – „Security by Design“ –, spart teure Nachrüstungen und stärkt die langfristige Investitionssicherheit. Skalierbare Lösungen, Cloud-basierte Sicherheitsplattformen für ganze Portfolios, erhöhen Effizienz zusätzlich. Und immer mehr Investoren berücksichtigen digitale Resilienz in ESG-Bewertungen: Sie entscheidet zunehmend darüber, wie attraktiv und wertstabil ein Gebäude am Markt wahrgenommen wird.

FÜR MEHR CYBER-RESILIENZ

Punktuellen Maßnahmen reichen längst nicht mehr aus. Gefragt ist eine integrierte Cyber-Resilienzstrategie, die Prozesse, Technologien und Menschen gleichermaßen einbindet. Einzelne technische Lücken zu schließen, genügt nicht: Es bedarf eines ganzheitlichen Ansatzes, der das gesamte Portfolio absichert und die gesamte Organisation widerstandsfähig macht.

Ein zentraler Baustein ist die Cyber Due Diligence bei Akquisitionen oder neuen Partnerschaften. Jedes Gebäude, das in ein Portfolio integriert wird, muss auf Schwachstellen in der Gebäudeautomation, in der Netzwerkinfrastruktur und bei eingesetzten IoT-Geräten geprüft werden. Nur so lassen sich Risiken frühzeitig erkennen, bevor sie zu kostspieligen Problemen werden. Ebenso

1

RISIKO MENSCH

Der Mensch bleibt das größte Risiko – und zugleich der stärkste Schutz. Awareness-Programme und kontinuierliche Schulungen von Mitarbeitenden müssen auf allen Ebenen verankert sein

JETZT IST DIE ZEIT, CYBERSICHERHEIT ALS STRATEGISCHEN WERTTREIBER ZU VERSTEHEN UND AKTIV ZU GESTALTEN. WER ABWARTET, RISIKIERT NICHT NUR HÖHERE KOSTEN IN DER ZUKUNFT, SONDERN AUCH DEN VERLUST VON VERTRAUEN UND MARKTCHANCEN.

entscheidend sind portfolioweite Strategien statt einzelner Insellösungen. Fragmentierte Sicherheitsarchitekturen sind ein Einfallstor für Angreifer. Einheitliche Mindeststandards für alle Standorte und Systeme – von Verschlüsselung über Zugriffskontrollen bis hin zu Patch-Management – sind deshalb unverzichtbar. Zentrale Steuerung und Überwachung aller sicherheitsrelevanten Prozesse schafft Transparenz, reduziert Komplexität und macht die gesamte Organisation resilienter.

Doch Technologie allein reicht nicht aus. Der Mensch bleibt das größte Risiko – und zugleich der stärkste Schutz. Awareness-Programme und kontinuierliche Schulungen müssen auf allen Ebenen verankert sein. Mitarbeitende sollen nicht nur die Risiken kennen, sondern auch verdächtige Vorfälle schnell erkennen und melden können. Ebenso

wichtig sind klare Verantwortlichkeiten und Eskalationswege. Digitale Sicherheit muss zur gelebten Kultur werden, vergleichbar mit Arbeitssicherheit oder Brandschutz.

STRATEGISCHEN WERT HEBEN

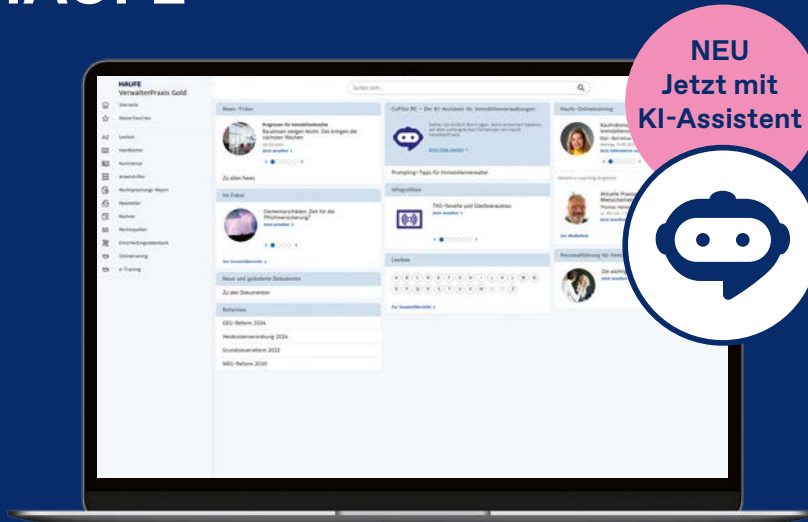
Cyberangriffe im Jahr 2025 sind professioneller, schneller und gezielter als je zuvor. Was gestern noch als theoretisches Restrisiko galt, kann heute innerhalb weniger Stunden zu Betriebsunterbrechungen, Reputationsschäden oder finanziellen Verlusten führen. Digitale Sicherheit ist deshalb eine unverzichtbare Kernaufgabe des Asset, Property und Risikomanagements. Unternehmen, die in adaptive Sicherheitsarchitekturen investieren, Notfallpläne etablieren und Cybersecurity von Anfang an – also bereits in der Planungs- und Bauphase – so selbstverständ-

lich integrieren wie Brandschutz oder Nachhaltigkeitskonzepte, verschaffen sich einen spürbaren Wettbewerbsvorteil. Denn die Werthaltigkeit einer Immobilie wird künftig nicht mehr allein durch Lage, Rendite und Energieeffizienz definiert, sondern maßgeblich auch durch ihre digitale Widerstandsfähigkeit. Gebäude, die Ausfälle vermeiden, regulatorische Anforderungen erfüllen und das Vertrauen von Mietern, Nutzern und Investoren stärken, sichern langfristig Marktwert und Investitionssicherheit. Jetzt ist die beste Zeit, Cybersicherheit wirklich als strategischen Werttreiber zu verstehen und aktiv zu gestalten. Wer auf diesem Gebiet abwartet, riskiert nicht nur höhere Kosten in der Zukunft, sondern auch den Verlust von Vertrauen und Marktchancen. Ein Gebäude ist erst dann wirklich smart, wenn es auch sicher ist. ↗

93

Mehr als die Hälfte der Unternehmen wurde bereits Ziel von Cyberattacken. 93 Prozent erwarten eine Zunahme der Bedrohungen in den kommenden Jahren.

HAUFE



CoPilot RE für Immobilienverwaltungen kombiniert **innovative** Technologie mit **geprüften, aktuellen** Fachinhalten und liefert **schnelle** Antworten.

Ob kurzer Faktencheck, Fragen zum Miet- und WE- Recht, neue gesetzliche Anforderungen oder das Erstellen von Schreiben – mit CoPilot RE arbeiten Sie **effizient**.

haufe.de/copilot-re

 **Aktuell**

 **Effizient**

 **Einfach**

Entdecken Sie den KI-Assistenten für Immobilienverwaltungen



Der **CoPilot RE** ist ab sofort in Haufe VerwalterPraxis enthalten.

Jetzt loschatten



IMMOBILIENBEWERTUNG DIGITAL

Integrierte Plattformen und KI-gestützte Tools eröffnen NEUE WEGE in Sachen Effizienz, Qualität und Ressourcenoptimierung – ohne die unverzichtbare Expertise des Gutachters zu ersetzen.

ASSET MANAGER, DIE IHRE DATEN NICHT MASCHINENLESBAR VORHALTEN, VERLIEREN DEN ANSCHLUSS AN KREDITGEBER UND INVESTOREN, DIE ABRUFBARE ANALYSEN ERWARTEN.

Immobilienbewertung ist ein Kernprozess des Real Estate Asset Managements – und oftmals eine der größten Baustellen in Sachen Effizienz. Noch immer dominieren manuelle Abläufe bzw. Datenprozesse: Asset Manager sammeln verschiedenste Informationen, wie z. B. Mietvertragsinformationen, Grundbuchauszüge, Gutachten oder Bauakten, meist aus unterschiedlichen Quellen, in unterschiedlichsten Formaten wie PDF oder teilweise auch noch in Papierform. Ein häufig genannter Punkt ist beispielsweise, dass Mieterlisten oftmals fehlerhaft sind und Schnittstellen zum Einlesen von Mieterlisten viel zu selten existieren.

In Boomphasen der vergangenen Jahre waren die Schwächen dieser Prozesse für viele Marktteilnehmer zweitrangig. Verzögerungen durch manuelle Abläufe ließen sich leichter kompensieren. Heute ist die Lage eine andere: Steigende Finanzierungskosten, sinkende Immobilienwerte und strengere regulatorische Anforderungen führen zu erhöhtem Kostendruck. Effizienz und Kostenersparnis rücken wieder in den Vordergrund.

Asset Manager müssen ihre Portfolios deutlich genauer und engmaschiger steuern, Szenarien berechnen und Risiken im Blick behalten. Gleichzeitig erwarten Investoren eine lückenlose Transparenz und schnelle Reaktionsfähigkeit. Damit wird Effizienz zur Überlebensfrage. Gutachter spüren den Druck nicht nur auf der Kostenseite: Auch zunehmende kundenseitige Anforderungen und die Einhaltung von Deadlines sind heute zentrale Wettbewerbskriterien.

BEREITS ETABLIERTE LÖSUNGEN

Um diesen steigenden Anforderungen gerecht zu werden, setzen viele Marktteilnehmer bereits auf digitale Werkzeuge. Bewertungsprogramme sind inzwischen Standard und bilden klassische Bewertungsverfahren digital ab. Sie reduzieren Rechenfehler und beschleunigen Standardaufgaben, beseitigen jedoch nicht den Medienbruch zwischen den Beteiligten.

Einige große Asset Manager betreiben zudem eigene Plattformen für Gutachter, über die Mietvertrags- und Immobiliendaten direkt in den Bewertungsprozess eingespeist werden. Das erleichtert die Zusammenarbeit, bleibt aber auf den jeweiligen Konzern beschränkt und lässt sich kaum mit anderen Systemen verknüpfen.

Auch Markt- und Vergleichsdatenbanken liefern unverzichtbare Informationen zu Mieten, Renditen und Transaktionen. Doch sie sind fragmentiert, unterschiedlich strukturiert und oft zeitlich verzögert, sodass weder Gutachter noch Asset Manager sie nahtlos in ihre Prozesse integrieren können.

Diese Werkzeuge schaffen erste Effizienzgewinne, lösen aber die Kernprobleme nicht: Medienbrüche, unterschiedliche Datenformate und fehlende Integration verursachen weiterhin Nacharbeit, Fehler und hohe Prozesskosten. Genau hier liegen die Hebel für den nächsten Entwicklungsschritt.

WO DIE GRÖSSTEN HEBEL LIEGEN

Trotz gängiger Bewertungssoftware, individueller Asset-Management-Systeme und externer Marktdatenbanken bleibt der Bewertungsprozess mühsam und intransparent. Die Technik wird genutzt, doch sie greift nicht ineinander. Die größten Potenziale für Effizienz-, Transparenz- und Qualitätsgewinne liegen in folgenden Schlüsselthemen:

- **Datenharmonisierung:** Mietlisten, Flächenangaben und Vertragsunterlagen liegen in unterschiedlichsten Formaten vor. Asset Manager müssen Daten aus vielen Quellen manuell zusammenführen, Gutachter prüfen und übertragen sie erneut. Jede Doppeleingabe kostet Zeit und erhöht die Fehlerquote.
- **Markt- und Kostendaten:** Marktdatenbanken liefern wichtige Informationen zu Mieten, Renditen und Transaktionen, konzentrieren sich aber vor allem auf die Einnahmenseite. Betriebskosten, Instandhaltung und andere Ausgaben sind seltener erfasst, obwohl sie den Wert maßgeblich beeinflussen.
- **Workflow- und Prozessautomatisierung:** Heute laufen viele Bewertungsprozesse per E-Mail und in Einzelpostfächern. Wichtige Unterlagen gehen in Kopien hin und her, Fristen und Bearbeitungsstände sind schwer nachvollziehbar. Asset Manager wissen oft nicht, wie weit ein Gutachten fortgeschritten ist, Gutachter verlieren den Überblick, welche Aufgaben intern oder extern noch offen sind.
- **Szenarioplanung:** Asset Manager müssen verschiedene Markt- und Bewertungsszenarien durchspielen und die Auswirkungen auf einzelne Objekte und das Gesamtportfolio verstehen. Dafür brauchen sie nicht nur aktuelle Daten, sondern auch eine lückenlose Nachvollziehbarkeit der Gutachten. Heute geschieht das meist in Excel und mit manuellen Abgleichen, was zeitintensiv ist und die Risikosteuerung verlangsamt.
- **ESG-Datenbasis:** Energieverbrauch, Klimarisiken und CO₂-Bilanzen sind für Investoren und Banken zentrale Entscheidungskriterien. Diese Informationen liegen jedoch oft verstreut oder nur als Schätzwerte vor.
- **Baurecht und Genehmigungsdaten:** Bebauungspläne und behördliche Auflagen sind vielerorts nur analog verfügbar. Gutachter warten auf Unterlagen, Asset Manager können Ankaufs- oder Entwicklungsentscheidungen nicht rechtzeitig treffen. →

TEXT

Dr. Christina
Mauer, Thorsten
Schräder,
Michael Stüber

- **Standardisierbare Bewertungen:** Selbst bei einfachen Wohn- oder Büroobjekten ist der Ablauf noch stark manuell. Gutachter verbringen viel Zeit mit Routinetätigkeiten, Asset Manager warten auf Ergebnisse und verlieren Tempo bei Portfolioentscheidungen und Transaktionen.

KI ALS BESCHLEUNIGER – DIE NEUE TAKTUNG IN TECHNOLOGISCHEM FORTSCHRITT

Genau an diesen Schwachstellen setzt die nächste Technologiewelle an. Noch vor zwei Jahren galten vollautomatische Lagebeschreibungen ohne Textbausteine und automatisierte Datentransfers als ambitionierte Zukunftsprojekte. Heute hat sich das Tempo dramatisch verändert. Seit dem Durchbruch generativer KI-Modelle Anfang 2023 wächst die Zahl praxisreifer Lösungen im Monats-, nicht mehr im Jahresrhythmus.

Systeme, die 2022 noch Forschungscharakter hatten, sind inzwischen marktreif: KI-Modelle extrahieren aus tausenden PDF-Mietverträgen in Minuten standardisierte Daten. Sprachmodelle analysieren Marktberichte und identifizieren Vergleichsobjekte nahezu in Echtzeit. Prognose-Algorithmen erkennen Muster in Transaktionsdaten, lange bevor sie sich in den offiziellen Marktstatistiken niederschlagen.

Diese Entwicklungen wirken nicht additiv, sondern exponentiell. Jede neue Datenschnittstelle beschleunigt die nächste Innovation. Ein Effekt, den die Branche so bislang nicht kannte.

Die Folge: Prozesse, die eben noch „State of the Art“ waren, können binnen weniger Quartale überholt sein. Asset Manager, die ihre Daten nicht maschinenlesbar vorhalten, verlieren den Anschluss an Kreditgeber und Investoren, die abrufbare Analysen erwarten. Gleichzeitig eröffnet KI neue Chancen jenseits der automatischen Bewertung:

- **Datenharmonisierung ohne Standards:** KI-Systeme lesen unterschiedlichste Dokumente – ob Excel, PDF oder Scan – automatisch aus und bringen sie in ein einheitliches Datenmodell. Asset Manager und Gutachter müssen sich nicht mehr mühsam auf ein gemeinsames Format einigen, weil die KI die Übersetzung im Hintergrund übernimmt.
- **Risikoscreening in Echtzeit:** Algorithmen prüfen Mietverträge, Kosten- und Marktdaten parallel und zeigen Auffälligkeiten sofort an: etwa überhöhte Betriebskosten, ungewöhnliche Leerstandsrisiken oder kritische Vertragslaufzeiten. So werden Risiken sichtbar, bevor sie ins Gewicht fallen.
- **Szenarien in Sekunden:** Ob ESG-Stresstest, Zinsanstieg oder Mietrückgang – KI kann verschiedene Zukunftsszenarien in Sekunden durchrechnen und die Wertentwicklung eines Portfolios simulieren. Entscheidungen zu Finanzierung oder Verkauf lassen sich damit deutlich schneller und fundierter treffen.

Die technologischen Möglichkeiten sind vorhanden, doch der Wandel brems an Strukturen und Menschen. Viele Asset Manager und Gutachter arbeiten weiterhin in alten Prozesslogiken.

Die Gründe dafür sind vielfältig: Es gibt viele Anbieter, viele Teillösungen, aber wenige durchgängige Systeme. Investitionen in neue Lösungen kosten. Fehlerhafte oder veraltete Daten begrenzen den Nutzen digitaler Lösungen. Haftungsthemen müssen gelöst werden. Der Gutachter bleibt verantwortlich. Digitale Systeme sind Werkzeuge, die seine Arbeit unterstützen, aber keine eigenständigen Bewertungsinstanzen. Dazu kommen datenschutzrechtliche Fragen. Ein anderes Thema ist die Lizenzierung. Markt- und Vergleichsdaten stammen oft aus kostenpflichtigen Datenbanken. Eine klare rechtliche Grundlage für deren Nutzung muss erst geschaffen werden.

Entscheidend ist letztendlich das richtige Mindset. Das heißt eine Kultur der kontinuierlichen Verbesserung, in der Prozesse und Tools regelmäßig überprüft, neue Lösungen ausprobiert und bei Bedarf angepasst werden, statt sich auf ein einmaliges Digitalprojekt zu verlassen. Dazu gehört auch offenes Datenteilen über Abteilungs- und Unternehmensgrenzen hinweg.

AUSBLICK 2030 : WER NICHT MITZIEHT, VERLIERT

In wenigen Jahren wird die Immobilienbewertung kaum wiederzuerkennen sein. KI-gestützte Tools werden Daten automatisch auslesen, vergleichen und für Gutachten vorbereiten, egal in welchem Format sie vorliegen. Die ewige Diskussion um einheitliche Mieterlisten oder Dateiformate wird sich damit erledigen: Künstliche Intelligenz übersetzt individuelle Dokumente in ein gemeinsames Datenmodell.

Für Gutachter bedeutet das: weniger Tipparbeit, mehr Zeit für die eigentliche Expertise – die Beurteilung komplexer Markt- und Objektisiken. Für Asset Manager: ein laufend aktuelles Bild ihrer Portfolios, das Szenarien und Finanzierungsentscheidungen auf Knopfdruck ermöglicht.

Doch dieser Fortschritt kommt nicht automatisch. Gutachter, die an manuellen Prozessen festhalten, werden von Auftraggebern als zu langsam und zu teuer wahrgenommen. Asset Manager ohne digitale Datenbasis riskieren, dass Banken und Investoren ihnen die Steuerungsfähigkeit absprechen mit direkten Folgen für Finanzierungskosten und Transaktionssicherheit. ↗

KURZ EMPFOHLENE „FIRST MOVES“

- **Pilotieren statt planen:** *Mit einem Objekt starten, KI-gestützte Datentransformation testen, Erfahrungen sammeln*
- **Daten-Governance definieren:** *Zuständigkeiten, Rechte und Prozesse festlegen, bevor Systeme live gehen*
- **Partnerschaften suchen:** *Neutrale Plattformanbieter oder Konsortien nutzen, um Vertrauen und Unabhängigkeit zu sichern*
- **Mindset schärfen:** *Teams früh einbinden, Ängste adressieren, Vorteile klar kommunizieren*

3 ZIMMER, KÜCHE, NACHHALTIG. FÖRDERN WIR.

Ob Neubau oder Sanierung – Energieeffizienz oder Barrierefreiheit:
Wir fördern nachhaltige Ideen für Ihre Miet-Immobilie.

Sie möchten mehr erfahren? Wir beraten Sie gerne persönlich.



NRW.BANK
Wir fördern Ideen

LESETIPPS



BUILDING INFORMATION MODELING

Das Werk bietet eine klare Einführung in die Grundlagen des Building Information Modeling (BIM). Mit zahlreichen Grafiken und einer übersichtlichen Prozesskarte veranschaulicht das Buch die Anwendung von BIM, auch für kleinere Bauprojekte. Anhand eines öffentlichen Bauvorhabens erläutert die Autorin die Planungsschritte, von der Definition von Anforderungen bis zur Modellierung und Ausarbeitung.

Marion Wiese,
BIM-Prozess kompakt,
165 Seiten, 59 €,
Rudolf Müller Medien

ISBN 978-3-
481-04769-6

PARADIGMENWECHSEL IM STÄDTEBAU

Was, wenn die unbebaute Umwelt im Städtebau an erster Stelle stünde, anstatt nur mitgedacht zu werden? Das Buch fordert einen Paradigmenwechsel in der Konzeption urbaner Transformation. Es ruft dazu auf, nachhaltige Systeme zu etablieren, um die Herausforderungen des Klimawandels zu bewältigen.

Institut für Städtebau/
Degros/Schwab/
Bagaric/Bauer/Fauster/
Radulova-Stahmer/
Stefan/Steiner (Hg.),
Territorial Urbanism
Now!, 264 Seiten,
38 €, Jovis

ISBN 978-3-
98612-063-4

GEG: ANFORDERUNGEN UND PFLICHTEN

Das Werk bietet eine praxisnahe Orientierungshilfe und beantwortet alle relevanten Fragen zum GEG – von Fristen über rechtliche Konsequenzen bis hin zu konkreten Handlungsempfehlungen. Der Titel erläutert umfassend die Anforderungen des GEG für Neubauten und Bestandsgebäude und informiert über Pflichten von Eigentümern.

Justin Denk, Gebäu-
deenergiegesetz für
Immobilienigentümer
und Verwalter, 200
Seiten, 39,99 €, Haufe

ISBN 978-3-
648-18316-8

PLANEN UND BAUEN MIT RAUMMODULEN

Das Buch behandelt die Vorzüge der Vorfertigung und des Modulbaus im Bauwesen, wie bessere Termin- und Kostentreue, höhere Ausführungsqualität und schnellerer Bau. Es dokumentiert aktuelle Entwicklungen im Bauen mit Raummodulen und zeigt Projekte aus Wohnen, Bildung, Gewerbe und Gesundheitswesen.

Jakob Schoof (Hg.),
Modulbau,
168 Seiten,
80 €, Detail

ISBN 978-3-
95553-595-7



HANDBUCH IMMOBILIEN- STEUERRECHT

Die dritte Auflage des „Handbuchs Immobiliensteuerrecht“ bietet eine praxisnahe Gliederung entlang des Immobilienlebenszyklus und greift aktuelle Entwicklungen im Steuerrecht auf. Alle Gesetzesänderungen seit der Voraufgabe (Rechtsstand: 1. Februar 2024), einschließlich Grundsteuer-Reform, sind berücksichtigt.

Haase/Jachmann,
Beck'sches Handbuch
Immobiliensteuerrecht,
721 Seiten, 159 €,
Verlag C.H. Beck

ISBN 978-3-
406-81225-5



STUDIEN ZUM NACHHALTIGEN BAUEN

Städte und ihre Quartiere sind Transformationsprozessen unterworfen und stehen nach Krisen wie der Corona-Pandemie vor großen Herausforderungen. Diese Publikation aus der Reihe „Studien zum nachhaltigen Bauen und Wirtschaften“ untersucht, in welcher Konstellation und unter welchen Bedingungen Business Improvement Districts (BIDs) als ein Beteiligungsinstrument der Quartiersentwicklung für die Stärkung der urbanen Resilienz eingesetzt werden können.

Benjamin Willi/Lucas Falter/Thomas
Glatte, Quartierssanierung im Kontext
urbaner Resilienz, 84 Seiten, 69,99 €,
Springer Vieweg, 2025

ISBN 978-3658470654



SOCIAL MEDIA ALS VERKAUFSBOOSTER

Ein Profil auf LinkedIn ist längst kein Nice-to-have mehr, sondern zu einem echten Erfolgsfaktor für Führungskräfte geworden. Denn vom richtigen Profilbild über den perfekten Aufbau eines Beitrags bis hin zum Zeitpunkt des Postings oder der Auswahl des Emojis überlassen Profis hier nichts dem Zufall. Autorin Sonja Rösch gilt in Fachkreisen als die „Erfinderin des Social Selling“.

Sonja Rösch, Von Social
Media zu Social Selling,
168 Seiten, 24,90 €,
Vahlen Verlag, 2025

ISBN 978-3-
8006-7665-1

NEUER ATEM FÜR ALTE SORGENKINDER

Wenn Immobilien zum Problemfall werden, hat das vielfältige Ursachen, deren Lösung nicht nur finanziell herausfordernd ist. Damit der Turnaround gelingt, müssen alle Akteure – Asset Management, Property Management und Facility Management – AN EINEM STRANG ziehen. Denn die Revitalisierung und Repositionierung kann einen langen Atem erfordern.

Der Immobilienmarkt in Deutschland verharrt trotz niedrigerer Leitzinsen in der Konsolidierungsphase. So zieht zwar selbst bei Büros die Flächennachfrage an, doch bei Käufern steht – anders als in der letzten Boomphase – die Objektqualität ganz oben auf der Prioritätenliste. „Weist die Objektqualität Mängel auf, weil Lage, Zustand und Ausstattung der Immobilie nicht mehr attraktiv sind, kann das deren Marktfähigkeit stark mindern“, warnt Thomas Heidelberger, Geschäftsführer der REIC-Gruppe, die sich aufs Asset und Property Management von Problemimmobilien spezialisiert hat. Wie viele Immobilien bundesweit in eine Schiefelage gerutscht sind, lässt sich kaum beziffern. Zumal es keine gängige Definition für Problemimmobilien gibt.

Branchenkennern zufolge sollen Banken hierzulande für solche Objekte Kredite zwischen 40 bis 70 Milliarden Euro in ihren Büchern stehen haben. Charakteristisch ist für viele Problemfälle, dass sie – unabhängig von der Nutzungsart – oft einen großen Investitionsstau und hohe Leerstände aufweisen, die ihre weitere Finanzierbarkeit gefährdet. Ins Visier der breiten Öffentlichkeit geraten sie zumeist, wenn es sich um Wohnungen handelt – wie jüngst durch die Sprengung eines „Weißen Riesen“ in Duisburg. Unter Gewerbeimmobilien gibt es jedoch ebenfalls vermehrt Objekte, die in diese Kategorie (Distressed Real Estate) abgedriftet sind.

„Neben meist monostrukturellen Bürogebäuden aus den 1970er bis 1990er Jahren sind das auch innerstädtische Einzelhandelsimmobilien“, stellt Jens Hogeckamp, Geschäftsführer der Becken Development und Asset Management, fest. Denn es gibt längerfristige Trends, von denen bestimmte Immobiliennutzungsarten profitieren oder die ihre Attraktivität schmälern. So pushte der Onlinehandel die Nachfrage nach Logistikimmobilien, drückte aber das Interesse an teuren Einzelhandelsflächen

in Shopping-Centern und Highstreet-Lagen. Dem innerstädtischen Non-Food-Einzelhandel setzte dieser Strukturwandel besonders zu. Folge: „Eigentümer und Investoren sind gefordert, sich aktiver um ihre Immobilien zu kümmern“, betont Philipp Feldmann, Geschäftsführer von Cilon, einem mittelständischen Projektentwickler, der sich auf die Repositionierung von Gewerbeimmobilien spezialisiert hat. Die Situation auf dem Immobilienmarkt habe aber bei manchen Bestandhaltern zu einer resignativen Haltung geführt.

INVESTITIONSTAU + LEERSTAND = PROBLEMIMMOBILIE

Sie machen sich über Umpositionierungen oder Modernisierungskonzepte keine Gedanken und vernachlässigen den Dialog mit den Mietern. „Wird die Immobilie infolgedessen zum Problemfall, erhöht das den Handlungsdruck“, sagt Unternehmensberater Andreas Franken von Franken-Consulting: Instandhaltungsmaßnahmen unterbleiben, Mietverträge werden nicht verlängert oder gekündigt und Mieten werden nicht mehr gezahlt. „Reicht der gesunkene Cashflow nicht mehr, um Zins und Tilgungsleistungen von Bankkrediten zu stemmen, wird im Extremfall der Notverkauf unvermeidlich“, so der Projektentwicklungs- und Restrukturierungsexperte.

Damit die Kehrtwende gelingt, ist laut Franken eine schonungslose Diagnose unerlässlich – vor allem im Hinblick auf die Tragfähigkeit des Geschäftsmodells, die Bonitätsentwicklung der Mieter und die Restlaufzeit der Mietverträge. Darüber hinaus müsse der finanzielle Spielraum ausgelotet werden. Ohne tragfähige finanzielle Basis sei keine Revitalisierung oder Repositionierung einer Immobilie möglich, fügt er hinzu. Schließlich summierten sich die Kosten für die Instandhaltung (CapEx) und deren Planung, →

TEXT
Norbert
Jumpertz

FOKUS
QUALITÄT

*Bei Käufern
steht – anders
als in der letzten
Boomphase –
die Objektquali-
tät ganz oben
auf der Priori-
tätenliste*



den Unterhalt (OpEx) einer Immobilie samt Finanzierungskosten auf mindestens 10 bis 25 Prozent (Daumenregel) ihres Verkehrswerts. „Da braucht man schon eine schlüssige Business-Perspektive, um Banken oder alternative Finanzierer von Engagements zu überzeugen“, sagt Sasha Baran, Geschäftsführer des Bereichs Debt and Structured Finance des Immobiliendienstleisters PTXRE. Hinzu kommt die Komplexität solcher Finanzierungen. „Selbst wenn man sorgfältig plant, erlebt man immer wieder Überraschungen, die sich auch negativ auf die Kalkulation auswirken“, so Cilon-Geschäftsführer Feldmann. Jede Immobilie sei ein Unikat. Zu beachten sind bei Bestandsimmobilien insbesondere die Proportionen. Das Verhältnis von Miet- zu Fassadenflächen variiere mitunter beträchtlich, und es gebe nicht einmal Faustregeln zur Orientierung, präzisiert Feldmann. „Je nachdem, wie sich das Gebäude darstellt, können sich die Investitionskosten pro Quadratmeter Mietfläche bezogen auf die Fassade dadurch verdoppeln oder sogar verdreifachen.“

REPOSITIONIERUNG ALS LÖSUNGSANSATZ

Daher bevorzugt Feldmann bei Projekten zur Revitalisierung oder Repositionierung gewerblicher Immobilien lokale Finanzierungspartner wie Sparkassen und Genossenschaftsbanken: „Sie wissen Stärken und Schwächen von Standorten meist besser einzuschätzen als große, bundesweit agierende Geldhäuser“, argumentiert er. Zudem könnten sie – etwa im Falle einer Sparkasse – bei großvolumigeren Krediten auf die Landesbanken im Finanzverbund zurückgreifen. Große Immobilienbanken wie Landesbanken, DZ Hyp oder die Deutsche Pfandbriefbank (pbb) haben eigentlich erst ab Krediten von 30 bis 50 Mil-

lionen Euro Interesse an gewerblichen Immobilienfinanzierungen. „Unseren Hauptfokus richten wir auf die A-Städte in Deutschland“, sagt Gerhard Meitinger, Leiter des Bereichs Real Estate Finance Germany der pbb. Bei Wohnimmobilien engagiere man sich auch ein wenig abseits großer Ballungsräume, etwa in Schwarmstädten wie Freiburg und Leipzig.

Elementar sei ferner die Professionalität der Initiatoren: „Das muss jemand sein, der es kann“, betont Meitinger. Denn das wichtigste Ziel ist, die Immobilie wieder wirtschaftlich funktionsfähig zu machen. Auf der Prioritätenliste ganz oben steht dabei, dass die Finanz-IT auf Vordermann gebracht wird. Nur wenn Daten auf dem neuesten Stand sind, lassen sich Betriebskosten zeitnah abrechnen und schnell auf Mieter umlegen. Dies ist auch die Voraussetzung für ein funktionstüchtiges Forderungsmanagement und ein konsequentes Mahnwesen. Falls hier Mängel bestehen, pochen auch Banken darauf, diese schnell abzustellen. Schließlich kann das zur Folge haben, dass Forderungen nicht mehr realisiert werden können. „Säumige Mietzahlungen sollten stets umgehend eingefordert werden, nach drei Jahren ist der Anspruch regelmäßig verjährt“, sagt Rechtsanwalt Oliver Platt, Partner bei der Immobilienkanzlei Kucera und der Servicing Rechtswaltsgesellschaft Limida (siehe Interview).

Zentral ist Heidelberger zufolge eine Intensivierung der direkten Kommunikation, speziell mit Ankermietern – vor allem, wenn diese, etwa wegen baulicher Mängel, bereits Mietminderungen geltend gemacht hätten. „Ein schwacher Cashflow aufgrund von Forderungsausfällen und Mängeln beim Mietermanagement sowie hohe Leerstände führen fast zwangsläufig dazu, dass Nutzungskonzepte nicht mehr funktionieren und dringend hinterfragt werden

KURZER LEITFADEN FÜR DIE RESTRUKTURIERUNG VON IMMOBILIEN

1. SCHRITT:

Diagnose der Objekt- und Ertragssituation

- Analyse der Vermietungssituation (laufende Mieteinnahmen, Restlaufzeit der Mietverträge, Bonität der Mieter, Leerstandsentwicklung des Objektes usw.)
- Ermittlung der finanziellen Verpflichtungen (Höhe der Zins- und Tilgungsleistungen für Kredite, Kosten für Instandhaltung und Wartung)
- Cashflow-Analyse
- Analyse des Objektzustandes – vor allem hinsichtlich Instandsetzungsstatus und des energetischen Sanierungsniveaus

2. SCHRITT:

Erstellung eines Value-Creation-Plans

- Konzeptvarianten für Repositionierung oder Umpositionierung (neues Geschäftsmodell) der Immobilie ausarbeiten sowie finanziellen Aufwand berechnen
- Finanzielle Reserven und Refinanzierungsmöglichkeiten ermitteln
- Businessplan mit Kosten-Nutzen-Analyse
- Sanierungsfahrplan aufstellen (Meilensteine definieren) und Zeitplan festlegen

3. SCHRITT:

(Stringentes) Projektmanagement

- Geeignetes Bauunternehmen als Generalunternehmen mit der Umsetzung der Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen beauftragen
- Mieter, insbesondere Ankermieter, kontaktieren und über Zeitplan und Ablauf der geplanten Baumaßnahmen informieren
- Falls erforderlich: Baurechtliche Genehmigungsverfahren initiieren
- (zeitliche) Risikopuffer einbauen



1

müssen“, beobachtet Peter Körner, geschäftsführender Gesellschafter der Smart Property Group – Bestand Verwaltungsmandate: 45.000 Einheiten (alle Immobiliennutzungsarten) –, die als großer Hausverwalter neben dem üblichen Standardrepertoire auch Servicedienstleistungen wie das Management von Instandhaltungs- und Sanierungsprojekten offeriert.

„Eigentümer und Investoren erwarten dann Ideen, wie sich die Objektqualität ohne allzu großen Kostenaufwand rasch verbessern lässt und bestehende Leerstände reduziert werden können“, fügt Philipp Körner, Co-Geschäftsführer der Smart Property Group, hinzu. Das erfordere, dass wirtschaftliche Optimierungs- und bauliche Instandhaltungsmaßnahmen im Zuge der Restrukturierung oft parallel erfolgen müssten. „Steht fest, dass umfangreiche energetische Sanierungsmaßnahmen nötig sind, kann es sinnvoll sein, sich die Struktur der Mieter genauer anzusehen“, rät Peyvand Jafari, Vorstandsvorsitzender des Projektentwicklers Preig. In den sanierungs-

bedürftigen Altbausiedlungen Berlins lebten seit Jahrzehnten viele Mieter in derselben für sie inzwischen viel zu großen Wohnung, obwohl ihre Kinder längst ausgezogen und/oder Partner oder Partnerin verstorben seien – Hauptgrund: die niedrige Miete. Interessant könne es da sein, Mietern anzubieten, von einer großen unrenovierten Wohnung in eine kleinere renovierte in derselben Wohnanlage umzuziehen, ohne dass die Miete erhöht wird. Vorteil für den Vermieter: Er kann nach der Sanierung die größere Wohnung wieder zur Marktmiete vermieten.

SANIEREN, UMSTRUKTURIEREN, PROFITIEREN

„Ein kluges Belegungs- und Leerstandsmanagement zählt zu den wichtigsten Stellschrauben, vor allem mit Blick darauf, dort zu investieren, wo sich Mieterlöhre nachhaltig und langfristig steigern lassen“, ist Philipp Körner überzeugt. Allerdings sind energetische Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen oft mit hohen Ausgaben verknüpft, sodass sie meist ohne Finanzspritze der Eigentümerseite oder einen Bankkredit nicht zu stemmen sind. „Wir finanzieren Vorhaben zur energetischen Modernisierung gern. Zu beachten bleiben: Förderprogramme – in Form zinsverbilligter Darlehen der KfW oder von Zuschüssen der Bafa oder regionaler Förderinstitute wie der Investitionsbank Berlin“, sagt Marcus Buder, Bereichsleiter gewerbliche Immobilienfinanzierung der Berliner Sparkasse. Parallel sollten Verträge mit Versicherungsdienstleistern und Dienstleistern fürs Facility Management auf Einsparpotenziale durchforstet werden. Peter Körner empfiehlt, die Prämien von Versicherungen oder FM-Dienstleistern neu auszuschreiben und Hausmeisterdienstleistungen auf deren Notwendigkeit zu prüfen, vor allem wenn sie pauschal ohne Leistungskontrolle vergütet würden. Bei einem Mehrfamilienhaus mit 120 Wohneinheiten ließen sich Kosten von bis zu 20.000 Euro im Jahr sparen, rechnet er vor.

„Geht es um die Organisation von Baumaßnahmen, ist die Beauftragung eines Generalunternehmers sinnvoll“, rät Restrukturierungsberater Franken. Dadurch ließen sich Prozesse wie das Verlegen von Fliesen und energetische Sanierungsmaßnahmen besser aufeinander abstimmen, was auch das Erstellen von Bauzeitplänen erleichtere. Zumal Banken es gern sehen würden, wenn die Fäden →

1

LEERSTAND
Charakteristisch ist für viele Problemfälle, dass sie hohe Leerstände aufweisen und damit ins Visier der breiten Öffentlichkeit geraten – wie der jüngst in Duisburg gesprengte „Weiße Riese“

4. SCHRITT:

Finanzierungs- und Rentabilitätscheck des Projekts

- Geschäftsmodelle der Mieter analysieren
- Bonität der Mieter analysieren
- Refinanzierungsvarianten abwägen und für eine entscheiden (Eigenkapital, Bankkredite, Mezzaninekapital, Fördermöglichkeiten)

Quelle: Franken-Consulting

zur Koordination größerer Sanierungs- und Modernisierungsprojekte in einer Hand zusammenliefern, betont er. Die Tholl Gruppe ist ein mittelständisches Unternehmen, mit starkem Fokus auf Revitalisierung und Repositionierung gewerblicher Immobilien aller Nutzungsarten. Zur Unternehmensgruppe gehören ein Bauunternehmen, eine Consultinggesellschaft sowie ein Dienstleister fürs Facility Management. „Bei der Durchführung von Sanierungsmaßnahmen zur Restrukturierung von Gebäuden ist eine gewissenhafte Planung wichtig“, betont Geschäftsführer Christoph Tholl. Das beinhaltet auch, dass im Laufe eines Projekts erfolgte Änderungen berücksichtigt werden müssten.

Hilfreich ist es hierbei sicherlich, wenn Planungsschritte digital abgebildet werden können. Der Düsseldorfer Sanierungsspezialist erstellt zu diesem Zweck von jedem Objekt einen digitalen Zwilling, der während der Sanierungsarbeiten laufend aktualisiert wird. „Dadurch lassen sich viele Abläufe standardisieren und synchron abwickeln“, hebt er hervor. Je nach Sanierungs- oder Revitalisierungsumfang sowie der Größe des Objektes dauere es im Schnitt zwei bis vier Jahre, bis Projekte – von der Planung bis zum Abschluss aller Baumaßnahmen – fertiggestellt seien. Erfreulich findet er hierbei, dass viele Kommunen bei der Durchführung der baurechtlichen Genehmigungsverfahren meist kooperativ seien. Tholl präzisiert: „Im Idealfall dauert es wenige Wochen, in komplexeren Fällen wie der Umnutzung eines Objekts kann sich das Ganze aber auch länger als ein Jahr hinziehen.“

EINMAL PROBLEMIMMOBILIE UND NIE WIEDER

Sind die nutzungskonzeptionellen, baulichen und finanziellen Restrukturierungsmaßnahmen abgeschlossen und gelang es so, die Immobilie zu stabilisieren, dann gilt es zu verhindern, dass sie nochmals zum Problemfall wird. „Deswegen sollte das Nutzungskonzept sowie der bau- und gebäudetechnische Zustand mit den aktuellen Nutzerbedürfnissen regelmäßig abgeglichen werden“, empfiehlt EY-Restrukturierungsexperte Jean-Pierre Rudel. Außerdem sollte der Mehrwert eines guten Facility Managements nicht außer Acht gelassen werden.

„Schließlich haben dessen Mitarbeitende die jeweilige Immobilie permanent im Blick und sie nehmen Veränderungen im Erscheinungsbild von Gebäuden meistens als Erste wahr“, sagt Sanierungsexperte Heidelberger. Beispiel: Würden Gebäude oder Scheiben eines Supermarkts mit Graffiti beschmiert und diese nicht zügig entfernt, beeinträchtigt das das Erscheinungsbild, was auch negativ auf den Umsatz durchschlagend könne und daher nicht hingegenommen werden sollte. „Andernfalls könnten die Betreiber womöglich die Miete kürzen, da die Nutzung der Mietsache erheblich beeinträchtigt wurde“, warnt Rechtsanwalt Platt. Facility Management, so Tholl, beschränke sich nicht auf das Erledigen von Hausmeisterarbeiten, die Aufgaben umfassten neben Wartung und laufender Instandhaltung von Gebäuden auch deren technische und infrastrukturelle Verwaltung. ↩



Bei Problemimmobilien sollten heikle Schwachstellen auch auf ihre rechtliche Brisanz durchleuchtet werden. Oliver Platt, Partner der Immobilienkanzlei Kucera, erläutert, auf welche JURISTISCHEN STOLPERSTEINE Eigentümer oder Investoren vor allem achten sollten.

❶ Herr Platt, Sie beraten Immobilieneigentümer, Investoren, aber auch Banken und alternative Finanziierer. Was sind die heikelsten juristischen Fallstricke bei Problemimmobilien?

Da gibt es viele. Ärgerlich sind Nachlässigkeiten, die zur Verjährung von Ansprüchen führen. Ganz oben auf der Watchlist stehen Mietzahlungen, denn die sind die wichtigste Ertragsquelle: Säumige Mietzahlungen sollten stets umgehend eingefordert werden, nach drei Jahren ist der Anspruch regelmäßig verjährt, mitunter schneller – etwa Ansprüche, weil sich nach Kündigung oder Ablauf des Mietvertrags die gemieteten Räume in keinem einwandfreien Zustand befunden haben. Da beträgt die Verjährungsfrist nur sechs Monate.

❷ Auf der anderen Seite werden Eigentümer und Verwalter von Immobilien damit konfrontiert, dass Mieter Mietzahlungen kürzen. Wie kann man sich dagegen wehren?

Das ist natürlich häufig dadurch bedingt, dass die Immobilie Mängel aufweist, weil beispielsweise ein Dach undicht geworden ist oder die Heizung nicht einwandfrei funktioniert. Insofern ist es ratsam, solche Mängel schnell abzustellen. Ob und in welcher Höhe eine Mietminderung gerechtfertigt ist, müssen im Streitfall Gerichte entscheiden. Bei gering-

fügigeren Beeinträchtigungen wie Baulärm oder Ausfall der Warmwasserversorgung sind nach gängiger Rechtsprechung zehn bis 20 Prozent – für die Dauer der Beeinträchtigung – durchaus akzeptabel. Bei starkem Schimmelbefall sogar bis zu 100 Prozent, wenn eine erhebliche Gesundheitsgefährdung vorliegt.

❸ Worauf muss man im Hinblick auf baurechtliche Genehmigungsverfahren besonders achten?

Da stellen sich Behörden, allen öffentlichen Beteuerungen zum Trotz, immer wieder quer. Kürzlich musste ein Mandant von uns erleben, dass die Bauaufsichtsbehörde zwar sein Vorhaben – Umwandlung einer gewerblichen Nutzung in Wohnungen – durchwinkte. Doch die Gemeinde, deren Zustimmung zwingend einzuholen ist, will nicht mitziehen. Eine juristische Hängepartie droht. Und das ist kein Einzelfall.

❹ Sind Banken wenigstens kooperativer?

Meistens ja. Wenn sie Probleminvestments in den Büchern haben, wollen sie die loswerden. Dafür sind sie oft auch bereit, Forderungsausfälle zu akzeptieren, sofern sie sich im Rahmen halten. Immobilienprojekte oder -investments insolvent werden zu lassen, ist in den allermeisten Fällen für alle Beteiligten die schlechteste Option.

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

DEN GESAMTPROZESS DIGITALISIEREN

Seit drei Jahren erleben wir in der Immobilienbranche dreierlei zugleich: gedämpfte Transaktionsvolumina, „Faktoren-Verfall“ und Produktivitätsdruck auf Teams, die mit weniger Ressourcen mehr leisten müssen. Hier kann Künstliche Intelligenz (KI) helfen, nicht als Allheilmittel, sondern als **WERKZEUGKASTEN**, der Prozesse messbar beschleunigt, Menschen entlastet und die Entscheidungsqualität erhöht.

TEXT
Viktor Weber

Künstliche Intelligenz hat im Transaktions- und Investmentmanagement viele mögliche Einsatzgebiete. Geht es um automatisierte Angebotserfassung, Aufbereitung von Research-Daten oder Vorkenntnisprüfungen, ist sie gewinnbringend am Start. Betrifft es Matching von Angebot und Nachfrage, Kaufpreisschätzungen oder Mieterlistenextraktion, ist sie schneller als alle bisherigen Systeme. Auch Reporting oder die Erstellung von Entscheidungsvorlagen auf Knopfdruck ist ihr ureigenes Metier. Noch vor einem Jahr mussten hier diverse Inselösungen genutzt werden, um das teilweise abzudecken. Das bremste den Fortschritt aus.

DIE KI-REALITÄT IST ERNÜCHTERND

Heute vereint etwa Acquirepad alle vorherig gelisteten Fälle in einer Anwendung. Ich möchte daher die Gelegenheit nutzen, wichtige Fragen zu beantworten, die sich aus der Zusammenarbeit mit gut 800 Unternehmen, vom institutionellen Investmentmana-

ger bis zum Single-Family-Office, ableiten.

Wie weit verbreitet ist KI im Transaktionswesen? Die Realität in vielen Häusern ist ernüchternd: Daten sind über DMS, E-Mail-Postfächer, Datenräume, Excel-Sheets und Köpfe verteilt. Prozesse sind fragmentiert, Medienbrüche alltäglich und Fehlerquoten entsprechend hoch. Trotzdem investieren viele aufgrund der Marktunsicherheit in Prozessoptimierung mit und ohne Software nur zögerlich. Wenn KI im Einsatz ist, dann häufig oberflächlich: Co-Pilot in der Microsoft-Umgebung oder ChatGPT. Besser als nichts, aber nur die Spitze des Eisbergs. Genau in diesem Umfeld ergeben sich Chancen für Unternehmen, die vorausschauend in ihre Zukunft investieren. Eine Stimme aus der Praxis liefert Eva Welzenbach, Geschäftsführerin von Advenis Germany:

„Wir haben die Entwicklung von Acquirepad schon über einen längeren Zeitraum beobachtet. Anfang 2025 haben wir begonnen, verschiedene Prozesse im Bereich Property Management

und Buchhaltung zu automatisieren und mit KI zu bearbeiten. Für den Bereich Investment ist Acquirepad aufgrund der intuitiven und auf uns zugeschnittenen Nutzungsmöglichkeiten unser preferred Partner. Eine schnellere und einheitlichere Bearbeitung der eingehenden Exposés ist im ersten Schritt unser Ziel. Auf die weitere Digitalisierung des gesamten Investmentprozesses sind wir gespannt und freuen uns darauf, daran mitzuwirken.“

KI ist kein Etikett, sondern ein Werkzeug, das bereits im operativen Takt mitläuft. Entscheidend ist nicht die Technologie an sich, sondern ihr sauberes Einbetten in bestehende Abläufe, mit klaren Verantwortlichkeiten, nachvollziehbarer Governance und sinnvoll gewählten Qualitätsmetriken. Teams, die das beherzigen, erzielen schnellere Arbeitsabläufe, weniger Dubletten, sauberere Daten und bessere Ergebnisse.

Wo kann KI noch helfen und wie funktioniert das Zusammenspiel von Mensch und Maschine? Developer fragen, welche Potenziale im Bestand oder auf einer Fläche noch realisiert werden können. Hier kommt regelmäßig syte zum Einsatz. Und viele LEH-Akteure beobachten Standortveränderungen mit Octoscreen, die ebenfalls KI spezialisiert einsetzen. Das sind zwei KI-Tools, die regelmäßig in Gesprächen genannt werden. In eine ähnliche Richtung geht GeoLegalTech, die auswerten, was an Beschlüssen gefasst wird bzw. wo Baurecht entsteht. Jedoch wird auch angemerkt, →

1

KI – EIN WERKZEUG
KI ist kein Etikett, sondern ein Werkzeug, das bereits im operativen Takt mitläuft

KI-SERVICES SIND NICHT NUR EIN API-AUFRUF

Es braucht Datenmodellierung, saubere Pipelines, hochwertige Trainings- oder Referenzdaten, Retrieval-Augmented Generation, Tool Use, Ausnahmelogik, Evaluationsmetriken und ein UI, das Fachlogik verständlich macht.



ChatGPT



Claude



Gemini



Copilot



Perplexity



Poe



dass KI grundsätzlich dann an ihre Grenzen kommt, wenn es um den menschlichen Draht zu den kommunalen Entscheidungsträgern und Behörden geht, die unter Umständen auch mal mehr oder anders genehmigen könnten.

TRANSAKTIONSMANAGER SIND SPARRINGSPARTNER

Das erleben wir auch bei der Pricing-KI, die Kaufpreise auf umfangreicher Datenbasis schätzt und hunderte Reports analysiert. Wichtige Faktoren wie Timing, Verhandlungsgeschick, kreativer Business Case, also menschliche Finesse, werden hier nicht abgebildet. Das zeigt, wie wichtig „Humans in the Loop“, also die Transaktionsmanager, sind, die im Sparring mit der KI arbeiten.

Wie ist das mit dem Datenschutz, kann ich KI-Modelle von OpenAI und Co nicht auf meinen eigenen Servern laufen lassen?
Klare Antwort: Nein. Modelle von Google, Anthropic oder OpenAI lassen sich nicht on premise betreiben. Das wird ab und an mit einer „Provisioned Throughput Unit“ (PTU) in der Azure-Cloud verwechselt. Damit reserviert man dedizierte Rechenkapazität und erhält vorhersehbare Anfragevolumina an ausgewählte OpenAI-Modelle. Kosten dafür sind zusätzlich pro Monat bei knapp 10.000 Euro bis weit über 50.000 Euro. Für 99,9 Prozent aller Immobilienunternehmen ist das Overkill: hohe Fixkosten, keine echte zusätzliche Sicherheit. Die Daten laufen weiterhin übers Internet und werden von den

Modellanbietern verarbeitet. Wer lokale Verarbeitung will, muss auf Open-Source-Modelle setzen. Die sind für echte LLM-Experten kontrollierbar, liefern aber in der Regel nicht die gleiche Qualität und erfordern erhebliche Entwicklungsressourcen. Auch die Open-Parameter-Modelle von OpenAI sind maximal auf dem GPT-3.5/4-Niveau. Dafür wären die Zusatzkosten nochmal deutlich höher.

DATENSCHUTZ MUSS GESTALTET WERDEN

Google und Partner wie NVIDIA arbeiten zudem an Optionen für hochgesicherte, „air-gapped“ Umgebungen, in denen man dann lokal, also on premise, Gemini-Modellversionen laufen lassen kann. Das mag für staatliche Akteure, KRITIS-Unternehmen, Rüstungskonzerne oder spezialisierte Forschung relevant sein. Für die meisten Marktteilnehmer ist es ökonomisch und organisatorisch nicht sinnvoll. Kosten können hier in die Millionen pro Jahr gehen.

Wichtig ist stattdessen: Datenschutz ist gestaltbar, mit AVV, Rollen- und Rechtekonzept, Logging, Verschlüsselung und einer disziplinierten Datenhygiene im Tagesgeschäft.

Make or buy? – Eine Frage, die sich eher die großen Player stellen. Da muss ich gleich den Zahn ziehen: Ich habe vor Acquirepad in der Beratung gearbeitet und weiß, wie gerne manche Kollegen komplexe Eigenentwicklungen empfehlen, die auf denselben Technologien aufbauen, wenn sie etwas können sollen. Die Kosten sind dabei zehn Mal so hoch, der Datenschutz, dank AVV und DSGVO, identisch, bei schlechterer Qualität. Kein Win, außer für die Dienstleister. Wenn man ein Haus baut, stellt man ja auch nicht seinen eigenen Zement her.

„Nach einer gründlichen Marktsondierung stand für uns fest: Acquirepad passt am besten zu unserem Anspruch, KI intelligent und pragmatisch in unsere Prozesse einzubinden. Das erste Ergebnis sehen wir in der Angebotserfassung, und weitere gemeinsame Anwendungen werden folgen“, sagt Udo Stöckl, Geschäftsführer der HT



1

VOXELGRID

Die Technical Due Diligence ist eine der schwierigsten Arbeiten. Sie wird stark automatisiert werden, da hier verschiedene Prozesse ineinandergreifen müssen

Immobilien Management und Head of Investment Management. KI-Services sind eben nicht nur ein API-Aufruf. Es braucht Datenmodellierung, saubere Pipelines, hochwertige Trainings- oder Referenzdaten, Retrieval-Augmented Generation, Tool Use, Ausnahmelogik, Evaluationsmetriken und ein UI, das Fachlogik verständlich macht. Ja, man kann mit einem eigenen Team 70 Prozent nachbauen, und Tools wie n8n, make und Co. werden immer besser, jedoch wird es mit höherer Qualität auch immer komplexer. Die letzten 30 Prozent, Robustheit, Edge Cases, Wartbarkeit, Optimierung, Testing und Co., kosten überproportional viel. In Summe sind die Personalkosten für komplexe Workflows meist ein Vielfaches der Lizenzgebühren.

Welche Tools gibt es für die Due Diligence (DD) und wie kann KI hier helfen? Neben etablierten Plattformen wie Evana oder Drooms entstehen neue Angebote. Für die Legal Due Diligence haben sich Harvey und Legora positioniert. Sie passen gut in transaktionsnahe Abläufe, weil Verträge, Q&A und Nebenabreden textbasiert sind. Interne Legal Counsels können mit solchen Tools wiederkehrende Prüfungen schneller erledigen. Moderne Kanzleien setzen die Tools ebenso ein, was sich mittelfristig auch auf

die abrechenbaren Stunden auswirken wird. Unbequeme Wahrheit, aber so ist es leider.

Auch in der Commercial DD zeigt sich Fortschritt: KI kann aus Mietverträgen, Grundrissen und Bildmaterial standardisierte Datenstrukturen erzeugen, Abweichungen markieren und Kennzahlen berechnen. Alpha Prompt, Acquirepad und andere Anbieter adressieren genau diese Routinen. Die Tech DD ist wohl eine der schwierigsten Arbeiten, die stark automatisiert werden, da hier verschiedene Prozesse ineinandergreifen müssen: Beschaffung der Objektdaten aus Planung, Bau und Betrieb, unter Umständen das Errichten eines Objektdatenmodells (z. B. mit Voxelgrid, die hierfür auch KI einsetzen), aktuelle Bild- bzw. Videodaten aller Flächen und entsprechend darauf optimierte Modelle, was aufgrund

der Datenkomplexität und der schlechten Datenlage schwierig, aber nicht unmöglich ist.

NIEDERSCHWELIG ANFANGEN – JETZT!

Wer zukünftig wettbewerbsfähig bleiben will, muss KI-Tools nutzen und in seinen Modus Operandi integrieren. Fast niemand rechnet mehr mit einem Abakus oder fährt noch mit der Pferdekutsche. Künstliche Intelligenz hilft bereits heute niederschwellig bei allen datenintensiven Tätigkeiten und fungiert als Verstärker menschlicher Kompetenz. Schlussendlich muss sich jedes KI-Projekt auf einem Bierdeckel rechnen. Dabei ist nicht jedes Problem ein KI-Problem. Aber für viele Probleme ist KI heute eine pragmatische Antwort. In diesem Sinne: Einfach machen! ↙

SCHLUSSENDLICH MUSS SICH JEDES KI-PROJEKT AUF EINEM BIERDECKEL RECHNEN. DABEI IST NICHT JEDES PROBLEM EIN KI-PROBLEM. ABER FÜR VIELE PROBLEME IST KI HEUTE EINE PRAGMATISCHE ANTWORT.

Anzeige

ZUSATZLEISTUNGEN VERDIENEN ZUSATZUMSATZ. MIT EASIMO.

„EASIMO AUTOMATISIERT ALS ALL-IN-ONE ERP+CRM BUCHHALTUNG UND VERWALTERGEBÜHREN INKL. ZUSATZLEISTUNGEN UND BANKING, SENKT FACHKRÄFTEHÜRDEN UND SCHAFFT MIT STARKEN PARTNERN EINE SOFTWAREWELT, DIE MITDENKT.“

Vanessa Böckstiegel, *easimo GmbH*, CEO & Co-Founder





TEXT
Dirk Labusch

FOTOS
Roman Pawlowski

DIESE RIESIGE LEERE



Als Architektin hat Dilek Ruf eine Begegnung mit einem Parkplatz. Die macht sie zur PROJEKTENTWICKLERIN.

A

Als Dilek Ruf auf der Real Estate Arena in einem Talk gefragt wurde, woher sie den Mut genommen habe, ihren Weg zu gehen, verstand sie die Frage nicht recht. Sie habe keinen Mut dafür gebraucht, Architektur zu studieren oder ein Unternehmen zu gründen. „Wir sind in unserem Kulturkreis alle so unfassbar privilegiert“, sagt sie, und seien viel zu oft damit beschäftigt, uns zu bemitleiden. „Ist doch wunderbar, so viele Möglichkeiten zu haben.“ Es seien eher ihre Eltern, die ihr Mut vorgelebt hätten, dadurch, dass sie die Türkei verließen und etwas völlig Neues angingen.

Sie kam im Alter von fast sechs Jahren mit ihnen und vier Geschwistern aus der Türkei nach Deutschland, und natürlich war die ganze Familie zunächst Außenseiter, denn niemand sprach Deutsch. Aber sie macht das nicht zu einer großen Sache. Ich höre auch nicht raus, dass sie mehr kämpfen musste als andere, um ihre Ziele zu erreichen. Migration als Hindernis in ihrer Karriere? Sicher habe es Leute gegeben, die skeptisch waren, weil sie eine Frau ist oder weil sie türkische Wurzeln hat. Das habe sie aber nie beschäftigt. „Ich halte es lieber mit den anderen.“

DIE TEIGTASCHEN, DIE SIE MIR ANBIETET, SIND VON IHRER MUTTER

Vor mir sitzt ein Mensch, der einiges erreicht hat, erfolgreiche Unternehmerin, Verbandspräsidentin, Mutter zweier Kinder und vielleicht gerade deshalb in hohem Maße unprätentiös. Die Teigtaschen, die sie mir anbietet, sind von ihrer Mutter.

Möglicherweise würden sich also meine Projektionen nicht erfüllen. Kein außergewöhnliches Hobby („Mein Hobby ist mein Beruf“), kein Bungee-Jumping, kein Rafting. Keine großen Lebensbrüche außer dem, als Kind in eine neue Welt eingetreten zu sein. Vielleicht noch ein Geheimnis. Aber sie wehrt sich dagegen, wenn man aus ihr etwas Besonderes machen will.

Ich kannte Dilek Ruf bis zu unserem Treffen nur über LinkedIn. Ein Post richtete sich an die Bundesbauministerin, die das serielle Bauen als die Lösung sämtlicher Probleme angepriesen hatte. Ruf schoss dagegen, und ihre Argumente waren pointiert. Sie traf einen Nerv. Fast 150 Kommentare. Vielleicht war ihr die Tätigkeit beim Bund Deutscher Architekten BDA, wo sie bis Ende 2024 Landesvorsitzende von Niedersachsen war, eine gute Schule in Sachen politischer Argumentation.

JOURNALISMUS ODER ARCHITEKTUR?

Ich möchte etwas wissen über das Verhältnis zu ihrem Geburtsland, der Türkei. Sie spricht von einer sehr starken emotionalen Bindung, sie habe noch Verwandtschaft dort, sei aber nicht in ständigem Kontakt. „Die Türkei ist meine Heimat, aber ich kann mir nicht vorstellen, jetzt dort zu leben.“

Sie spricht von starken Bildern aus ihrer Vergangenheit und regen Erinnerungen an ihre frühere Kindheit. Letztes Jahr nach 40 Jahren war sie wieder einmal dort, das sei bewegend gewesen. Aber Eltern und Geschwister leben in Deutschland. Sie hat nur noch die deutsche Staatsangehörigkeit.

Ihr Vater war Lehrer und sei 1979 nach Deutschland entsandt worden, zunächst nach Bayern, später ging die Familie nach Hessen. Türkische Schule, deutsche Schule, Abitur. Und Studium.

„Architektur war ein Zufall. Eigentlich wollte ich Journalistin werden.“ Weil sie gesellschaftlich und politisch interessiert gewesen sei. Aber sie habe auch diese analytische und künstlerische Ader gehabt. Und als die Freundin einer Freundin an der TU Darmstadt anfang, Architektur zu studieren, habe auch sie diesen Weg weiterverfolgt, ebenfalls dort.

Sie begann ihr Berufsleben bei MMZ Architekten in Frankfurt. „Kleines, tolles Büro!“, sagt Dilek Ruf. Es folgte Projektarbeit, aber auch schnell viel Verantwortung als Projektleiterin. Sie beschäftigt →

1

WOHNUNG UND BÜRO

*sind im
selben Haus.
Ein Segen für
die kinderfreund-
liche Unter-
nehmerin*

sich jetzt auch mit Unternehmensentwicklung. Wo gibt es Geschäftszweige, in denen das Unternehmen wachsen kann?

„Das Spannende ist, dass all das, was die Branche beschäftigt, die Produkte, die wir als Branche anbieten, ja nicht einfach so entstehen, sondern dass man an vielen Themen auch die Bedarfe der Gesellschaft ablesen kann. Die demografische Entwicklung, das Stadt-Land-Gefälle. Alles langfristig. Wie geht die öffentliche Hand mit ihren Beständen um? Mit alledem habe ich mich auseinandergesetzt.“

2

ERFÜLLT

*Dilek Ruf hat
aus ihren Mög-
lichkeiten etwas
gemacht*

Da sei sie dann auch intensiver mit Projektentwicklung in Berührung gekommen. Aber erst 2012 entbrannte die Faszination so richtig. „Da habe ich mich das erste Mal mit einem Areal auseinandergesetzt, das gehörte damals zu einem Fonds von Goldman Sachs. Wir betreuten dort einen Mieterausbau. Eine große Bestandsimmobilie mit 12.000 Quadratmeter Bruttogeschossfläche. Ich habe mir den Parkplatz angeschaut und war begeistert von dieser riesigen Leere mitten in der Stadt.“

Sie hätte Kapital gebraucht, um das Projekt anzustoßen. Aber sie hatte die Netzwerke damals noch nicht. Sie sagt, man müsse Architektur und Projektentwicklung enger miteinander verknüpfen, um gesellschaftlich notwendige Projekte auch umsetzen zu können. Seit August 2024 kann sie das nun. Seitdem ist die Hannoversche Volksbank Gesellschafter ihres jetzigen Unternehmens. „Dadurch sind wir Mitglied dieser genossenschaftlichen Familie“, sagt sie und freut sich sichtlich.

DAS UNIVERSUM WOLLTE ES ANDERS

Nach dreieinhalb Jahren MMZ wollte sie sich selbstständig machen. Es folgte der Umzug nach Hannover, die Eröffnung eines Partnerbüros von MMZ. Diese Partnerschaft dauerte bis Ende 2011. 2012 gründete sie ihr Unternehmen BBU.ONSITE.

Dilek Ruf wollte damals raus aus der Architektur. Ich bin überrascht. Hat sie nicht eben noch von der riesigen Vielschichtigkeit des Architektenberufs gesprochen? Sie wollte damals Transaktionsberatung machen oder Ähnliches. Sie erzählt von den ersten fünf Jahren Selbstständigkeit, die hart gewesen seien. „Außerdem habe ich zwei Kinder, mein Mann war oft nicht da.“ Und Architektur sei ein Beruf, bei dem es viele lange Nächte gebe. „Es gibt nie die eine richtige Lösung, da kannst du lange tüfteln.“ Ein Beratungsmandat hingegen habe sehr enge Korridore.

„Aber so ist es manchmal, wenn man dem Universum sagt, wir machen jetzt nicht mehr Architektur, wirst du auf einmal zu Wettbewerben eingeladen. In dem Moment, als ich gedacht habe, der Weg in die Architektur sei zu Ende, öffneten sich plötzlich Türen.“ Dann habe sie das Büro sukzessive aufgebaut. Die Aufträge kamen so, dass sie ein geordnetes Wachstum steuern konnte. Sie schwärmt von ihrem Team. „Das erste feste Mitglied, Vladimir, hat am 5.1.2012 angefangen und ist immer noch dabei.“

Die Kinder sind ihr wichtig. Dilek Ruf spricht von der Erleichterung, die die Entscheidung brachte, Büro und Privatwohnung im selben Haus zu haben. Aber dass die Doppelrolle als Unternehmerin und Mutter grundsätzlich schwierig sei, kann man nur zwischen den Zeilen heraushören. Sagen tut sie das nicht.

WENN DAS BILDUNGSBÜRGERTUM BILDUNG VERHINDERN WILL

Ich komme zurück zum politischen Post. Dilek Ruf ist politikaffin, das musste sie auch sein als Landesvorsitzende des BDA. Auf die Frage, was sie dort Positives erreicht hat, überlegt sie nicht lange. „Ich habe den Verband auch für den nichtfachlichen Diskurs geöffnet. Wir müssen mehr mit der Politik ins Gespräch kommen, müssen mehr mit der Presse reden.“

Sie tritt ein für Ökologie, für Geschlechtergleichheit. Die Rolle rückwärts, die manche Unternehmen etwa in puncto Diversität oder Nachhaltigkeit jetzt machen, um weiter wachsen zu können, sei schon frustrierend. Die Renaissance von Peter Thiel und Sebastian Kurz macht ihr zu schaffen. Ich frage





**„WIR SIND IN UNSE-
REM KULTURKREIS
ALLE SO UNFASSBAR
PRIVILEGIERT UND
VIEL ZU OFT DAMIT
BESCHÄFTIGT, UNS
ZU BEMITLEIDEN.“**

2

sie, wie viele Forderungen an die Politik sie schon gestellt habe und ob der Frust nicht besonders groß sei, weil es doch so langsam geht, bestimmte Dinge durchzusetzen. Ja, meint sie, manchmal müsse man schon masochistisch veranlagt sein, wenn man sich engagiere. Aber Kapitulation sei keine Option.

Dann kommt sie auf das Thema Eigenverantwortung. Jeder habe seine Partikularinteressen, ob in den DIN-Ausschüssen oder anderswo. Sie erzählt von einem Stadtteil in Hannover, geprägt vom so genannten Bildungsbürgertum. Dort sollte eine Schule erweitert werden. Da habe sich eine Bürgerinitiative gebildet, die diese Erweiterung verhindern wollte. Auch wegen der Immobilienpreise, die dadurch ja sinken könnten. Eigenverantwortung höre allzu oft vor der eigenen Haustüre auf.

Welche Ziele hat sie noch? Sie liebt Sprache. Vielleicht ein Buch schreiben. Aber das sei wohl eher Tagträumerei. „Projektentwicklung ist mein Ziel. Baukulturell und gesellschaftlich relevante Projekte realisieren, gute solide Investitionen. Und weiter einen guten Job machen. Bei BBU. Bei Frauen in Führung. Und in Wolfenbüttel.“ ↵

Gestaltungsbeirat in Wolfenbüttel

Ich: Sie machen so viel, und Zeit ist ein rares Gut. Warum sind Sie dann Mitglied im Gestaltungsbeirat von Wolfenbüttel?

Sie: Die haben mich gefragt.

Ich: Es reicht, Sie zu fragen?

Sie: Ich hatte in Bielefeld das Gestaltungsbeirats-Mandat und habe das niedergelegt. Ich denke, die Bauamtsspitze wollte ihn dort gar nicht, und wir arbeiteten ins Leere.

Ich: Aber bei allem Respekt: Es ist eine eher unbedeutende Stadt ...

Sie: Wir konzentrieren uns im Denken meist auf die A- und B-Städte. Aber auch in vielen kleineren Städten passiert viel, politisch und baukulturell. Die Verwaltungen, die solche Gremien einsetzen, brauchen den Rückhalt aus der fachlichen Welt. Der Blick von außen in die Städte hinein ist qualitätssichernd und gut. Und wenn Sie einen Gestaltungsbeirat nicht besetzt bekommen, dann ist es für die, die sagen, wir haben doch sowieso kein Geld, Wasser auf die Mühlen.

NEUE IDEEN FÜR DIE BRANCHE:

Wie Kitas zum Investment werden (müssen), Gebäude selbst lernen, wie KI Prozesse steuert und Finanzierung mit einem digitalen Tool neu gedacht wird – aktuelle Folgen, die zeigen, wohin sich Immobilienwirtschaft gerade bewegt. Inklusive Stimmen von Verwaltertag und Expo Real.

UNSER PODCAST



EINE
UNSERER
STIMMEN
*Chefredakteur
und Gastgeber
Dirk Labusch
am Mikrofon*

Stimmen vom Verwaltertag

Die Zukunft hat begonnen



Fachkräftemangel ist das Problem. Der Leidensdruck wächst für Verwalterinnen und Verwalter. Automatisierung könnte die Lösung sein. Strukturierte Prozesse versprechen Erleichterungen. Was geht schon und was ist Zukunftsmusik? Stimmen aus der Branche in diesem L'Immo-Podcast.

Buchhaltung und E-Rechnungen sind nur das eine. Welche Sorgen haben Verwalter darüber hinaus? Welche Projekte hat der VDIV auf dem Schirm? Wo sind die Grenzen der Nutzung Künstlicher Intelligenz? Wie entwickeln sich IT-Systeme weiter? Und wie können Branchenteilnehmer davon profitieren? Eine Erkenntnis lautet: Da, wo die Herausforderungen wachsen, entwickeln sich auch Tools weiter, die Lösungen versprechen.

Oliver Luttmann und Martin Habib

Eine Expedition ins Reich der KI



In der professionellen Wohnungswirtschaft und in der gewerblichen Immobilienwirtschaft führt kein Weg mehr an Künstlicher Intelligenz vorbei. Doch wie relevant ist die KI für den nachhaltigen Geschäftserfolg in diesen Branchen? Und wo entsteht ein konkreter Mehrwert durch neue Technologien? Mit Oliver Luttmann, Geschäftsführer der Aareon Deutschland GmbH, und Martin Habib, Director Development Housing DACH bei Aareon, geben gleich zwei Experten des Unternehmens dazu Auskunft. Sie hören in dieser L'Immo-Folge aktuelle Handlungsempfehlungen und von bereits funktionierender Prozessautomatisierung. Denn industriespezifische KI generiert, versteht und entscheidet – wo man sie lässt – bereits heute. Wenn es um Kosten, Fachkräftemangel, Nachhaltigkeit und Energieeffizienz geht, spielen der digitale Transformationsprozess und die Nutzung Künstlicher Intelligenz für die Branche eine entscheidende Rolle. Und Aareon ist ein Unternehmen, das die Digitalisierung in der Branche seit seinen Anfängen in den 1950er Jahren vorantreibt.

Horst Lieder

Kindertagesstätten – dem Nachwuchs Raum geben



Jede Familie mit kleinen Kindern kennt sie: die Wichtigkeit von gut erreichbaren und zuverlässig geöffneten Kindertagesstätten. In Deutschland fehlen schätzungsweise 380.000 Betreuungsplätze. Bei Erstellungskosten von etwa 100.000 Euro pro Platz beläuft sich der Investitionsstau auf 38 Milliarden Euro. Auch dort, wo Mittel vorhanden sind, haben Kommunen oft nicht die Kapazitäten, sich mit Planung, Bau und Betrieb von Krippen, Kindergärten und Horten zu befassen. Horst Lieder, Geschäftsführer und Mitgesellschafter der Unternehmensgruppe Audere Equity, spricht im L'Immo-Podcast über die

gesellschaftlichen und die immobilienwirtschaftlichen Dimensionen des Baus von Kindertagesstätten.

Expo Real-Stimmung

die Statements von der Leitmesse



Wie ist die Marktlage? Welche Rolle spielt ESG? Die politischen Signale kommen nicht wirklich gut an, aber insbesondere die Tech-Unternehmen wittern Morgenluft. Wohnen war ein großer Schwerpunkt der Messe. Signale von der Politik, die etwa das bezahlbare Wohnen stärken, bleiben bisher allerdings aus. Künstliche Intelligenz beflügelt Anbieter von seriellem Bauen und die IT-Branche. Zum Trend Defen-se Real Estate äußerte sich keiner unserer Teilnehmer, aber das Thema kommt mit Macht. Jörg Seifert und Dirk Labusch haben Statements von Messebesuchern eingeholt.

Werner Ottilinger

Das Gebäude erlernen



Gebäudeautomation und Gebäudedienstleistungen stehen vor komplexen Herausforderungen: Welche Kompetenzen sind aktuell im Anlagenbau, in der Systemintegration und im technischen Facility Management unverzichtbar? Wie entwickeln sich moderne Steuerungs- und Regelungssysteme für Gewerbeimmobilien – und welche typischen Fehlerquellen auf diesen Gebieten sollten Fachleute kennen und vermeiden? Diese Fragen beantwortet Werner Ottilinger in dieser L'Immo. Der Geschäftsführer der Sauter Gebäudeautomation und Sauter Facility Services in Deutschland verantwortet in der gesamten Sauter Gruppe das internationale Facility-Services-Geschäft. Sauter Deutschland stemmt mehr als 2.000 Immobilienprojekte pro Jahr in Bezug auf Betriebssicherheit und Energieeffizienz.

Kirsten Küchler und Florian Tenbusch

Immobilienfinanzierung neu gedacht



Das Baufinanzierungsgeschäft ist komplexer denn je. Prohyp hat darauf reagiert und ein neues Tool auf den Markt gebracht, das die Vermittlung vereinfacht. Was es kann, erklären die Geschäftsführer Kirsten Küchler und Florian Tenbusch. Der Ansatz: Gib dem Dienstleister ein Tool an die Hand, das die wiederkehrenden Aufgaben erledigt, und er oder sie hat mehr Zeit für den Kunden, insbesondere dafür, Vertrauen aufzubauen. Die Kunden werden selbst dazu gebracht, Daten einzugeben. Interessante Erfahrung: Dort, wo sie involviert sind, wächst die Abschlusswahrscheinlichkeit. Besonderer USP: Das Tool von Prohyp, Baufinanzierungspartner für Finanzdienstleister, hilft dabei, den Beleihungswert einer Immobilie zu ermitteln, und matcht diesen mit den Beleihungswertanforderungen einer konkreten Bank. Somit weiß der Kunde sofort, ob eine Finanzierung über diese Bank auch zustande kommen kann.



Über den QR-Code geht es direkt zum jeweiligen Podcast

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

CAMPUS



TALENTSUCHE: WAS GEN Z, MILLENNIALS UND CO. HEUTE FORDERN

TEXT

Franziska Buhr, Head of HR, Bauer Immobilien Unternehmensgruppe

Über zwei Drittel der Immobilienverwaltungen klagen über zu wenig Personal. Darunter leiden nicht nur die einzelnen Betriebe. Auch die Qualität schwindet im Tagesgeschäft zulasten der betreuten Objekte: nur eines von vielen Beispielen für den akuten Fachkräftemangel in der Immobilienbranche. In diesem Umfeld haben Bewerberinnen und Bewerber heute mehr Auswahl denn je. Wer junge Talente der Gen Z oder Millennials gewinnen (und halten) möchte, muss verstehen: Klassische Anreize

reichen nicht mehr aus. Dies sind die drei wichtigsten Hebel, um Young Talents anzuziehen:

1. Gehalt bleibt entscheidend, aber nicht alles. Noch immer gilt: Ein wettbewerbsfähiges Gehalt ist die Eintrittskarte. Doch gerade jüngere Generationen hinterfragen, ob das „Mehr“ an Geld auch ein „Mehr“ an Sinn bedeutet. Purpose für das gesamtgesellschaftliche Umfeld muss daher großgeschrieben werden. Investoren, die die Altersvorsorge gestalten. Projektentwickler, die graue Gebäude energetisch ertüchtigen. Bauträger, die Wohnraum schaffen. All diese Organisationen, die im Tagesgeschäft ihren essenziellen Beitrag

1

BEWERBENDE
Wer junge Talente gewinnen (und halten) möchte, muss verstehen, was diese Generation will

für Ökologie, Ökonomie und Gesellschaft leisten, sollten eine Teilnahme an den damit verknüpften Prozessen in der Ansprache von Talenten unterstreichen.

2. Homeoffice und Flexibilität sind keine „Goodies“ mehr. Die Pandemie hat das Daily Doing nachhaltig beeinflusst. Remote Work, früher ein absolutes Fremdwort, ist gekommen, um zu bleiben. Wer 2025/26 noch immer Präsenzpflcht predigt, wird junge Fachkräfte nicht überzeugen. Klar ist: Zusammenhalt entsteht nicht dann, wenn „jeder seins“ macht. Doch zumindest hybride Modelle, die Performance und Freiheiten harmonisieren, gehören auf die Checkliste von attraktiven Arbeitgebern der Gegenwart. On top kommen Weiterbildungsmöglichkeiten, transparente Karrierewege und flexible Zusatzleistungen wie Mobilitäts- oder Gesundheitsangebote. Diese vervollständigen einen innovativen Mix aus Assets, die Arbeitnehmer schätzen.

3. Nachhaltigkeit wird Arbeitgeberfaktor. Die größte Verschiebung erleben wir langfristig: Nachhaltigkeit wird vom Projekt- zum Personalthema. Junge Generationen wollen für Unternehmen arbeiten, die glaubwürdig Verantwortung übernehmen. Nicht nur beim Bauen, Entwickeln und Vermarkten. Sondern auch im Umgang mit Ressourcen, Lieferketten und der eigenen Unternehmenskultur. Wer Greenwashing betreibt, wird entlarvt. Wer hingegen ernsthaft nachhaltige Werte lebt, wird Talente anziehen, die sich langfristig binden wollen.

Fazit: Der Fachkräftemangel ist keine Kurzzeitentwicklung. Es ist ein struktureller Wandel, der Arbeitgeberrollen neu definiert. Gehalt, Flexibilität und Nachhaltigkeit sind der Dreiklang, der die Immobilienwirtschaft fit für die Zukunft macht.

36

Quo vadis, „Career Day“? Das Netzwerkformat für Nachwuchskräfte und Arbeitgeber der Immobilienbranche im Rahmen der Expo Real verzeichnet rückläufige Beteiligung: Zum diesjährigen Career Day meldeten sich lediglich 36 Immobilienunternehmen an. Im Vorjahr waren es noch 46.

EBZ BERUFSSKOLLEG MELDET NEUEN REKORD

Vom Fachkräftemangel ist am EBZ Berufskolleg keine Spur: Mit 1.660 Schülerinnen und Schülern verzeichnet die größte Ausbildungsstätte der Immobilienwirtschaft erneut einen Höchststand. Für Schulleiter Dr. Christoph Winkler ist das wachsende Interesse Bestätigung und Ansporn zugleich: Der Unterricht orientiert sich konsequent an den Anforderungen der Branche. Grundlage des Erfolgs ist die enge Zusammenarbeit mit den Ausbildungsbetrieben, wie Stellvertreterin Ines Leitschneider betont, dies gewährleistet eine enge Verzahnung von Theorie und Praxis. Die Auszubildenden profitieren von einem praxisnahen Einstieg in eine Branche mit Perspektive, die Unternehmen von bestens qualifizierten Nachwuchskräften. Über die Ausbildung hinaus bietet das EBZ mit Akademie und Business School vielfältige Weiterbildungs- und Studienangebote – ein durchgängiger Bildungsweg, der Karrieren in der Immobilienwirtschaft nachhaltig prägt.



FINANZBILDUNG AUSBAUFÄHIG

Die Generation Z zeigt steigendes Interesse an Finanzfragen: 75 Prozent der 14- bis 24-Jährigen halten es für wichtig, sich mit Geld auseinanderzusetzen, 56 Prozent sparen regelmäßig. Auch das Investment in Aktien und Wertpapiere nimmt zu: 31 Prozent investieren, bei den 21- bis 24-Jährigen sogar 43 Prozent. Digitale Plattformen erleichtern den Einstieg in die Kapitalmärkte – zugleich wächst die Verantwortung, Risiken zu verstehen. Trotz des Engagements bestehen deutliche Wissenslücken: Nur 26 Prozent der Befragten können erklären, was eine Inflationsrate ist, 18 Prozent wissen, wie hoch die Teuerung aktuell ist, 73 Prozent verstehen, was eine Aktie ist, und lediglich 35 Prozent kennen die Aufgaben der Europäischen Zentralbank. Auch die betriebliche Altersvorsorge bleibt 37 Prozent unbekannt. Nur ein Drittel plant systematisch seine Finanzen. Die Jugendstudie 2024 des Bankenverbands unter 700 Befragten zeigt: Junge Menschen entwickeln ein Bewusstsein für finanzielle Unabhängigkeit und nutzen digitale Informationsquellen, doch fundierte Finanzbildung bleibt entscheidend. Für die Immobilienbranche ist das relevant: Wer früh Kompetenzen im Umgang mit Geld aufbaut, kann später verantwortungsvoll investieren und Chancen nutzen.



BAUMINISTERIN EHRT TOP-ABSOL- VENTINNEN

Auf der Expo Real in München haben Johanna Ohmer, Johanna Petra Hoh und Dr. Christiane Frauke Annegret Müller den **Ingeborg-Warschke-Nachwuchsförderpreis 2025** gewonnen. Johanna Ohmer erhielt die Auszeichnung für ihre Bachelorarbeit „Notwendige und sozial verträgliche Mietanpassungen im Rahmen der energetischen Modernisierung von Wohngebäuden“ (Rheinland-Pfälzische Technische Universität Kaiserslautern-Landau), in der sie Lösungsansätze für klimafreundliche Modernisierungen unter sozialer Verantwortung entwickelt. Johanna Petra Hoh wurde für ihre Masterarbeit „Grüne Gentrifizierung – Eine empirische Analyse der Auswirkungen von Grünflächen auf den Wohnungsmarkt in Berlin“ (Universität Regensburg) geehrt, die untersucht, wie urbane Grünflächen positive Effekte entfalten, gleichzeitig aber Verdrängungsprozesse auslösen können. Dr. Christiane Frauke Annegret Müller erhielt den Preis für ihre Dissertation „Wissen schafft Raum. Wissensproduktion, Unternehmensstandorte und Stadtent-

wicklung in München“ (Technische Universität München), in der sie die Transformation städtischer Strukturen durch Unternehmen der Wissensökonomie analysiert.

Der Preis wurde 2025 zum zwölften Mal von den Frauen in der Immobilienwirtschaft verliehen. Er würdigt herausragende Abschlussarbeiten mit immobilienwirtschaftlicher Relevanz in den Kategorien Bachelor, Master und Dissertation. Benannt ist er nach der ImmoFrauen-Mitgründerin Ingeborg Warschke und wird seit 2017 auf der Expo Real vergeben. Jede Preisträgerin erhält 1.500 Euro sowie eine einjährige kostenfreie Mitgliedschaft im Verein, um ihr berufliches Netzwerk auszubauen.

Bundesbauministerin Verena Hubertz würdigte die Arbeiten als wichtigen Beitrag für Stadtentwicklung und Immobilienwirtschaft. Jutta Heusel, Vorstandsvorsitzende der ImmoFrauen, betonte den Wert des Austauschs zwischen Nachwuchs und erfahrenen Fachfrauen zur Förderung von Innovation, Vielfalt und Vernetzung in der Branche.

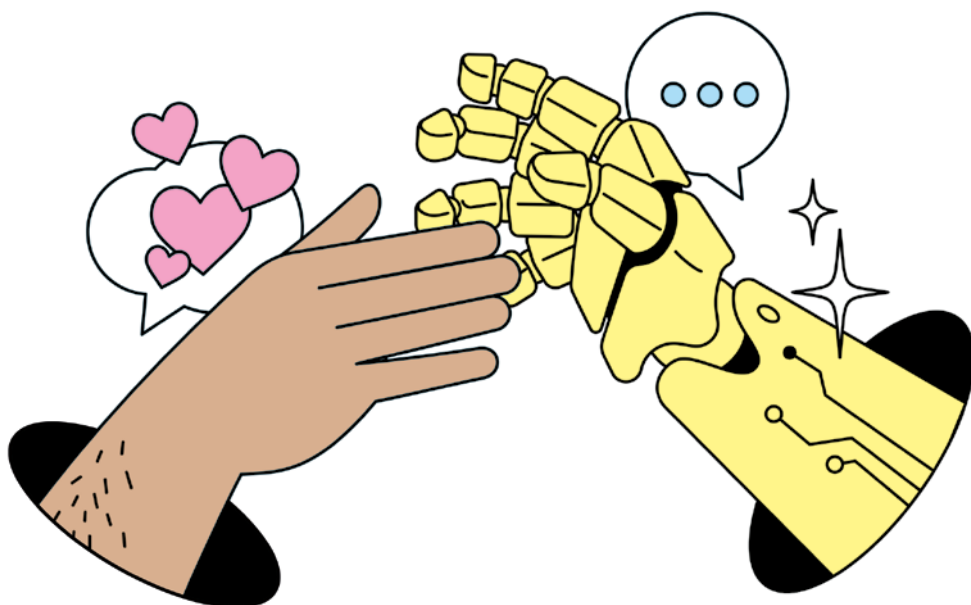
SEMINARTIPP

KI IN DER IMMOBILIENVERWALTUNG

Wie lässt sich Künstliche Intelligenz sinnvoll in der Immobilienbranche einsetzen? Diese Frage beleuchtet Wirtschaftsjuristin **Laura Eckert-Rinallo** in ihrem Online-Seminar „KI in der immobilienwirtschaftlichen Praxis – So gelingt ein effizienter Einsatz“. Darin zeigt sie, wo Tools wie ChatGPT heute bereits unterstützen können – von der Texterstellung über die Suchmaschinenoptimierung bis zur Kommunikation in der Verwaltung. Als junge, erfahrene Referentin vermittelt Eckert-Rinallo praxisnah, wie Automatisierung und Effizienzsteigerung gelingen und welche Chancen sich für Verwalterinnen und Verwalter ergeben. Ein Angebot für alle, die den digitalen Wandel aktiv gestalten wollen.



*Hier gibt's
alle Infos zum
Online-Seminar*



76

Mit 1.318 aktiven Prop-Techs erreicht die Branche in Deutschland laut Future FM & Innovation Report 2025 von blackprint ein Allzeithoch. Doch das Wachstum flacht ab: Nur 76 neugegründete Startups im ersten Halbjahr 2025 bedeuten ein Minus von fast 30 Prozent. Auch die Finanzierungen sinken – 471 Millionen Euro Gesamtvolumen sind der schwächste Wert seit Jahren. Im Fokus stehen Energieeffizienz und smartes Gebäudemanagement, wo allein 40 Millionen Euro investiert wurden. Während sich die Insolvenzen stabilisieren, verlagern sich Kapitalströme klar in Richtung Klimaschutz und ESG.

Anzeige

AUSGANGSRECHNUNGEN NEU GEDACHT

**„VERWALTER BRAUCHEN ENTLASTUNG,
KEINE ZUSATZLAST. SUPREAM FAKTURA
AUTOMATISIERT AUSGANGSRECHNUNGEN –
SICHER, EFFIZIENT, ZUVERLÄSSIG.“**

Jürgen Braun, Geschäftsführer der solid IT GmbH



IMMOBILIENQUOTE BEI INSTITUTIONELLEN INVESTOREN

Der Immobilienanteil am Gesamtportfolio von Pensionseinrichtungen, Versicherungen, Kreditinstituten und anderen Unternehmen aus Deutschland soll mit rund 26 Prozent konstant bleiben. Der Marktausblick ist positiv. Deutschland dominiert als Investitionsstandort, aber es gibt einen deutlichen Trend zu Europa.

ILLUSTRATION
Axel Pfaender

Worein wird aktuell investiert und was ist künftig geplant? Alle Angaben in Prozent.

00 (00) AKTUELL
GEPLANT (bis 9/26)

Quelle: Immobilienumfrage des Unternehmens
Universal Investment bei institutionellen Investoren
mit einem verwalteten Vermögen von insgesamt
69 Milliarden €. Umfragezeit: Juli und August 2025



CORE & CORE +
JE **48** (K.A.)

RISIKOKLASSEN

VALUE-ADD &
OPPORTUNISTISCH
JE **21** (K.A.)

27 (37)
BÜRO

37 (0)
RECHENZENTREN

41 (0)
BEHÖRDEN, SCHULEN,
KINDERGÄRTEN

26 (21)
WOHNEN

13 (13)
EINZELHANDEL

18 (17)
LOGISTIK

ASSETKLASSEN

32 (26)
EUROPA
(außer Deutschland)

55 (65)
DEUTSCHLAND

REGIONEN

NEUE PROZESSE GEGEN DEN FACHKRÄFTEMANGEL



INTERVIEW
SYLVIA PRUSS,
MARTIN KASSLER

Zahlungssysteme, Legionellenbeprobung, Wohnungsvermietung – hier werden sich künftig dank KI viele neue Möglichkeiten eröffnen. Ein Gespräch über die **ZUKUNFT** von Immobilienverwaltungen.

TEXT
Dirk Labusch

FOTOS
Ulf Büschleb

Frau Pruß, wie sieht Ihr Fazit aus nach einem halben Jahr neuer Regierung?

Pruß: Das Gesetzgebungsverfahren zum Bau-Turbo ist schnell angelaufen. Man hat früh Kontakte in die Verbändelandschaft hinein gesucht. Für beide Seiten ist es wichtig, den Austausch weiter zu pflegen.

Also keine weiteren Probleme?

Pruß: Es ist natürlich noch eine Menge Arbeit zu tun, insbesondere mit Blick auf die Eigentümergemeinschaften. Wir brauchen den individuellen Sanierungsfahrplan als niedrigschwelliges Instrument, damit sich Gemeinschaften damit beschäftigen, was energetische Sanierung überhaupt bedeutet.

Und was ist mit dem Verwalter als Klimamanager?

Kaßler: Wir müssen Immobilienverwaltungen fit machen für das Thema Klimaneutralität. Aber sie verdienen daran in der Regel nichts und haben dadurch eine geringe Motivation, Prozesse in diesem Zusammenhang anzuschieben.

Ist das Thema Bestandssanierung in der Regierung angekommen?

Kaßler: Davon ist im Moment sehr wenig zu merken. Immerhin hat der Parlamentarische Staatssekretär im Bundesbauministerium Sören Bartol erkannt, dass das Thema vorangebracht werden muss, wenn die

Regierung ihre Klimaziele bis 2045 erreichen will. Wir wissen alle, das geht nur im Bestand.

Welche Themen sind weiter wichtig für den VDIV?

Pruß: Der Fachkräftemangel, das ist seit Jahren bekannt. Dagegen helfen automatisierte Prozesse und dass wir die Zeiten der Eigentümersammlungen ändern. Wir haben viel angestoßen, damit Verwaltungen darüber nachdenken, ihre Versammlungen deutlich vor 17:00 Uhr beginnen zu lassen.

Kaßler: Ein großes Thema, das uns wieder begleiten wird, ist die erneute Novellierung des WEG. Hier müssen wir uns frühzeitig aufstellen. Die Evaluation des Wohnungseigentumsgesetzes WEG steht an, das Justizministerium wird prüfen, was sich in der Praxis bewährt hat und wo es Nachbesserungsbedarf gibt.

Wo gibt es denn Nachbesserungsbedarf?

Pruß: Etwa beim Thema Umlaufbeschlüsse. Da brauchen wir vereinfachte Verfahren. Es muss möglich sein, einen solchen Beschluss mit einfacher Mehrheit in die Welt zu setzen. Im Moment ist Allstimmigkeit erforderlich. Das ist oft unpraktikabel, da wir immer schneller handeln müssen. Die Probleme der Gemeinschaften in Bezug auf Sanierungen sind nicht mit einer jährlichen Eigentümersammlung zu lösen.

Kaßler: Es gibt bisher noch wenig richterliche Entscheidungen, die sich bereits mit dem neuen WEG

auseinandersetzen. Vielleicht sollten wir mit der Evaluierung noch zwei Jahre warten.

Welche anderen Themen liegen Ihnen am Herzen?

Pruß: Etwa was eigentlich mit verwalterlosen Gemeinschaften passiert. Wie können solche Gemeinschaften Verordnungen und Gesetze umsetzen?

Wie wird Immobilienverwaltung in fünf Jahren aussehen? Was wird sich verändern?

Pruß: Viele Prozesse werden überhaupt keinen Mitarbeiter mehr benötigen. So werden wir z.B. künftig Rechnungen, die die KI eigenständig verbucht, allenfalls noch kontrollieren müssen.

Kaßler: Wir werden moderne Paymentssysteme bekommen, automatisierte Rechnungsprozesse. Bestellt ein Miteigentümer ein Dokument beim Verwalter, wird die KI automatisch den Rechnungsprozess auflösen, und nach Bezahlung der Rechnungen wird das Dokument automatisch übermittelt. Der Verwalter selbst wird nichts mehr damit zu tun haben.

Gibt es Phantasie für weitere Sachverhalte?

Pruß: Klar! Etwa die Legionellenbeprobung. So wie wir bis jetzt arbeiten, dauert das sehr lange in der Verwaltung. Wenn man automatisierte Prozesse aufsetzt, braucht es deutlich weniger Zeit. Oder etwas anderes: Sind wir als Vermittler tätig und vermieten Wohnungen, gibt es bisweilen Hunderte Interessenten. Unser Anspruch ist, allen, die nicht zum Zuge kommen, eine Absage zu schicken. Sonst kannst du schnell eine negative Bewertung erhalten, die zu einem Imageschaden führt. Hier wird uns die KI sehr gute Dienste erweisen.

Aber das zeigt ja auch, dass das Thema Groß gegen Klein sich weiter verstärken wird.

Kaßler: Es gibt Konzentrationsprozesse, da müssen wir gar nicht drum herumreden. Große Unternehmen haben schneller Synergie-Effekte, die kleinere und mittlere Verwaltungen so nicht haben. Deshalb empfehlen wir immer, den Mittelstandsgedanken in Form von Kooperationen zu leben. Warum nicht gemeinschaftlich eine Software nutzen? Oder eine Buchhaltung? Warum nicht gemeinsam andere Arbeitsschritte organisieren, die in der Verwaltung wichtig sind? So kann man durchaus diesen Größenunterschied wettmachen.

Welche Rolle spielen hier die ERFA-Gruppen?

Kaßler: Dieses Instrument hilft uns unwahrscheinlich. Die 100 Unternehmen, die dort vereint sind, haben Wettbewerbsvorteile eben durch Kooperationen, die sie miteinander schließen.

Pruß: Unser Verwaltungsunternehmen ist ein Familienunternehmen. Wäre es das nicht, würde es möglicherweise nicht mehr am Markt existieren. Der persönliche Draht zu den Eigentümern darf nicht verloren gehen. Automatisierung ersetzt den Verwalter nicht. Der Mittelstand wird nach wie vor eine sehr gute Perspektive haben. Davon bin ich überzeugt.

Verwalter sehen sich oft nicht als Property Manager. Wo sehen Sie den Unterschied zwischen einem

Property Manager und einem Immobilienverwalter im klassischen Sinne?

Pruß: Der Property Manager war lange Zeit betriebswirtschaftlicher aufgestellt. Viele Verwaltungen haben das im Ursprung nicht gelernt. Sie haben Vergütungsstrukturen angenommen, die am Markt existierten. Und da ging es eben um Preis nach Einheit und darum, möglichst zwei Euro günstiger zu sein als der Wettbewerb. Aber die Zeiten sind vorbei, das ist nicht die Zukunft.

Sondern?

Kaßler: Die Zukunft ist die Antwort auf die Frage: „Welche Aufwendungen habe ich und wie kann ich dies eins zu eins in Rechnung stellen?“ Und hier ist unsere Branche stark im Wandel. Ich glaube, dass immer mehr Verwaltungen erkannt haben, dass es richtig ist, unrentable Eigentümergemeinschaften abzustößeln, das ist für das Unternehmen und die Mitarbeitenden gut. Viele Verwaltungen bieten mittlerweile rentable Preise an, auch auf die Gefahr hin, dass sie abgelehnt werden.

Wo liegen die weiteren Ziele des VDIV?

Pruß: Wir wollen erreichen, dass Immobilienverwaltungen noch stärker in der Politik beachtet werden. Im Moment funktioniert das ganz gut, weil man erkannt hat, dass wir 22 Prozent des deutschen Wohnungsmarktes verwalten und unser Segment der Eigentümergemeinschaften bisher sträflich vernachlässigt worden ist.

Es ist wichtig, die Rolle der Verwaltungen dabei zu stärken. Sie sind Mittler zwischen Gesetzgeber, Eigentümer und Mieter, auch Mittler zwischen Eigentümer und Dienstleister. Und da sehen wir die Zukunft. Das haben wir uns unter anderem als Ziel gesetzt und werden dies auch gemeinsam in den nächsten Jahren weiter voranbringen. ↗

1

SYLVIA PRUSS

ist seit 1996 selbstständige Immobilienverwalterin und seit letztem Jahr Präsidentin des VDIV

2

MARTIN KASSLER

ist seit 15 Jahren Geschäftsführer des VDIV und seit 2022 Geschäftsführer der VDIV Management GmbH



URTEILE

WEG-RECHT

URTEIL DES MONATS: BALKONSOLARANLAGE ALS BAULICHE VERÄNDERUNG?

Eine bauliche Veränderung setzt keinen Substanzeingriff voraus. Sie kann auch bei einer sonstigen auf Dauer angelegten Maßnahme gegeben sein, die das optische Erscheinungsbild der Wohnungseigentumsanlage wesentlich verändert.

BGH, Urteil vom 18.7.2025, V ZR 29/24

Fakten:

Wohnungseigentümer B errichtet über die gesamte Länge seines Balkons eine Solaranlage (Anlage), von der nicht bekannt ist, ob sie an der Balkonbrüstung oder an einer auf dem Balkon stehenden Konstruktion montiert ist. Fraglich ist daher, ob es für die Frage, ob eine bauliche Veränderung i. S. v. § 20 Abs. 1 WEG vorliegt, auf einen Substanzeingriff ankommt.

Entscheidung:

Der BGH verneint die Frage! Systematische Überlegungen (§ 5 Abs. 1 Satz 1 WEG) sprächen für die Einbeziehung erheblicher optischer Veränderungen der Gesamtanlage, die auf Dauer angelegt seien. Allerdings liege keine bauliche Veränderung vor, wenn ein Wohnungseigentümer das gemeinschaftliche Eigentum nur vorübergehend in einer bestimmten Weise nutze und zu diesem Zweck einen Gegenstand wie beispielsweise tagsüber einen Sonnenschirm aufstellen möchte; es bedürfe also einer gewissen Dauerhaftigkeit.

Fazit:

Im Fall stellt sich die in der Theorie sehr umstrittene Frage, ob der Begriff „bauliche Veränderung“ einen Substanzeingriff voraussetzt. Der BGH meint, ein Substanzeingriff sei nicht erforderlich. Eine bauliche Veränderung könne auch bei einer sonstigen auf Dauer angelegten Maßnahme gegeben sein, die das optische Erscheinungsbild der Wohnungseigentumsanlage wesentlich verändere. Zu unterscheiden sind jetzt also Maßnahmen, die das optische Erscheinungsbild der Wohnungseigentumsanlage auf Dauer

„wesentlich“ verändern, von solchen, die das nicht tun. Klar ist, dass ein Sonnenschirm keine solche Maßnahme ist, ein Steckersolargerät hingegen schon. Im Fall war auch die Frage zu beantworten, wann eine bauliche Veränderung abgeschlossen ist. Der BGH meint, entscheidend sei, welches Rechtsregime bei Vornahme der baulichen Veränderung gegolten habe. Es komme nicht darauf an, ob und wann Pflanzen entfernt worden seien, die die Veränderung zunächst verdeckt hätten.

WANN IST ERHALTUNG ZWINGEND?

Sind im Bereich des gemeinschaftlichen Eigentums (hier: das Dach) gravierende bauliche Mängel vorhanden, die den zweckentsprechenden Gebrauch von Wohnungs- oder Teileigentumseinheiten erheblich beeinträchtigen oder sogar ausschließen, ist eine sofortige Erhaltung zwingend erforderlich.

LG Berlin II, Beschluss v. 4.7.2024, 56 S 19/23 WEG

Fakten:

Wohnungseigentümer K klagt gegen die Gemeinschaft. Er verlangt Schadensersatz (hier: Nutzungsersatz wegen fehlender Vermietungsmöglichkeit einer Wohnung im Dachgeschoss), weil die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer B das Dach der Wohnungseigentumsanlage trotz mehrfacher Mahnungen nicht repariert hat. Das AG gibt der Klage statt. Dagegen richtet sich die Berufung der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer.

Entscheidung:

Ohne Erfolg! Jeder Wohnungseigentümer habe nach § 18 Abs. 2 WEG einen Anspruch auf eine ordnungsmäßige Verwaltung. Diesem Anspruch zuwider habe es B unterlassen, die Erhaltung des im gemeinschaftlichen Eigentum stehenden Daches gemäß wiederholter Forderungen und Anregungen des K zu beschließen. Der lange Zeit notwendige Beschluss sei erst sieben Wochen nach Erlass eines rechtskräftigen Urteils in einem Beschlussersetzungsverfahren im September 2021 gefasst worden. Im September 2020 hätten die Wohnungseigentümerinnen und -eigentümer es auf der Versammlung noch mehrheitlich abgelehnt, das Dach reparieren zu lassen. Spätestens auf dieser Versammlung hätten die Wohnungseigentümer aber die Reparatur beschließen müssen.

Fazit:

Meldet ein Wohnungseigentümer der Verwaltung einen Schaden des gemeinschaftlichen Eigentums oder stellt die Verwaltung diesen selbst fest, muss sie unverzüglich die notwendigen Schritte unternehmen. Im Fall hat die beklagte Gemeinschaft der Wohnungseigentümer keinen Verwalter. Sie wird dann gemäß § 9 Abs. 1 Satz 2 WEG prozessual von sämtlichen Wohnungseigentümern vertreten. Prozessuale Erklärungen müssen daher von sämtlichen Wohnungseigentümern abgegeben werden.

WER IST SCHÄDIGER?

Mängel des gemeinschaftlichen Eigentums (hier: verstopfte Dachrinne nebst Abflussrohr) muss die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer beheben.

LG Stuttgart, Beschluss v. 7.5.2025, 19 S 8/25

Fakten:

Wohnungseigentümer K klagt wegen Schäden und Beeinträchtigungen aus einem Mangel des gemeinschaftlichen Eigentums gegen Wohnungseigentümer B. Auf der Terrasse der Einheit des B sei die Dachrinne nebst Abflussrohr verstopft worden. So sei Regenwasser über die nicht abgedichteten Balkonbalken in das Gebäude gelaufen.

Entscheidung:

Ohne Erfolg. Das LG weist darauf hin, dass K gegen die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer klagen müsste! Die von K behaupteten Schäden und Beeinträchtigungen hätten ihre Ursache in einem Mangel des gemeinschaftlichen Eigentums. Bestimmte Gebäudeteile seien gesetzlich zwingend gemeinschaftliches Eigentum (§ 5 Abs. 2 WEG).

Hierbei sei K zuzugeben, dass der räumlich umgrenzte Bereich eines Balkons oder einer Dachterrasse sondereigentumsfähig sein könne. Jedoch stünden alle konstruktiven Teile, beispielsweise der Estrich und andere Isolierschichten, zwingend im gemeinschaftlichen Eigentum. Hieraus folge, dass es sich bei allen Bauteilen, die Bestandteil des Isolationskonzeptes sind – sei es gegen Schall, Feuchtigkeit oder Wärme –, um zwingendes gemeinschaftliches Eigentum handele. Ausgehend hiervon habe der Schaden seine Ursache im gemeinschaftlichen Eigentum, da es sich sowohl bei den Balkonbalken als auch bei der Dachrinne und dem Abflussrohr um konstruktive Teile handele, die überdies auch Teil des Entwässerungs- und Abdichtungskonzepts seien.

Fazit:

Wenn ein Wohnungseigentümer der Verwaltung einen Schaden des gemeinschaftlichen Eigentums meldet, muss die Verwaltung unverzüglich die notwendigen Schritte unternehmen. Dabei kann es richtig sein, einen Sonderfachmann einzuschalten, damit die Wohnungseigentümerinnen und -eigentümer angemessen informiert werden können.

WEG-STREITIGKEIT: VERLETZUNG DES RECHTLICHEN GEHÖRS

Ein Gericht muss einem erheblichen Beweisantritt nachgehen.

LG Stuttgart, Urteil v. 19.3.2025, 19 S 30/23

Fakten:

Wohnungseigentümer K geht gegen einen Gestattungsbeschluss vor. Er behauptet unter Beweisantritt, durch die Wohnungseigentümer X gestattete bauliche Veränderung komme es zu negativen Auswirkungen auf die Statik des Gebäudes und es entstünden „Schallimmissionen“. Das AG geht diesem Beweisangebot nicht nach. Für seine Entscheidung, die Behauptung sei unwahr, stützt es sich allein auf Unterlagen der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer B.

Entscheidung:

Die Berufung hat Erfolg! Das amtsgerichtliche Verfahren leide an einem wesentlichen Mangel, nämlich der Verletzung des rechtlichen Gehörs des K und dessen Anspruchs auf ein faires Verfahren. Das angegriffene Urteil und das amtsgerichtliche Verfahren seien daher auf Antrag des K aufzuheben und die Sache an das AG zurückzuverweisen. Das AG sei einem Beweisangebot des K nicht nachgegangen – was gesetzlich notwendig gewesen wäre. Es habe damit einen entscheidungserheblichen Beweisantritt übergangen, worin ein erheblicher Verfahrensverstöß liege. Eine Anfechtungsklage sei hinsichtlich eines Gestattungsbeschlusses erfolgreich, wenn die beschlossene Maßnahme entgegen § 20 Abs. 4 Hs. 1 WEG einen Wohnungseigentümer ohne sein Einverständnis gegenüber anderen unbillig benachteilige.

Fazit:

Die Verwaltung muss die Wohnungseigentümer informieren, wann ein Gestattungsbeschluss einer ordnungsmäßigen Verwaltung widerspricht. Das ist vor allem der Fall, wenn eine bauliche Veränderung die Wohnungseigentumsanlage grundlegend umgestaltet oder einen Wohnungseigentümer ohne sein Einverständnis gegenüber anderen unbillig benachteiligt. Im Fall kam nur der zweite Fall in Betracht – und nur wegen der Immissionen, nicht wegen der Statik (die betrifft alle Wohnungseigentümer – was nach § 18 Abs. 2 WEG aber auch beachtlich ist).

ANSPRUCH AUF INSTALLATION EINES AUßENWASSERHAHNS

Die Wohnungseigentümer werden durch die Installation eines Außenwasserhahns nicht über das bei einem geordneten Zusammenleben unvermeidliche Maß hinaus beeinträchtigt.

AG Hamburg, Urteil v. 12.6.2024, 9 C 528/23

Fakten:

Wohnungseigentümer K, der eine abgeschlossene Berufsausbildung als Schlosser hat, durchbohrt die Fassade und bringt ohne eine Gestattung einen Außenwasserhahn an. Der Wasserhahn entspricht der DIN EN ISO 3822 Klasse 1 für den Lärmschutz. K bittet nachträglich erfolglos um eine Gestattung. Daher klagt K gestützt auf § 20 Abs. 3 WEG auf eine Gestattung. Eine über das bei geordnetem →

Zusammenleben unvermeidbare Maß hinausgehende Beeinträchtigung der anderen Miteigentümer liege nicht vor. Die Installation sei fachgerecht erfolgt und Auswirkungen auf die Statik nicht gegeben. Der Wasserhahn sei diskret installiert, stelle keine substanzielle Modifikation der Wohnungseigentumsanlage dar und sei durch eine davorstehende Bank vor einer visuellen Wahrnehmung verborgen. Das äußere Erscheinungsbild des Gebäudes bleibe unberührt. Der Außenwasserhahn beeinträchtige auch die Isolierung des Gebäudes nicht.

Entscheidung:

Das AG gibt der Klage statt. K habe aus § 20 Abs. 3 WEG einen Anspruch auf eine Gestattung. Die anderen Wohnungseigentümer seien durch die Anbringung des Wasserhahns nicht über das bei einem geordneten Zusammenleben unvermeidliche Maß hinaus beeinträchtigt. Es liege ein marginaler Eingriff in das gemeinschaftliche Eigentum vor. Eine optische Beeinträchtigung stelle der Wasserhahn nicht dar; eine Geräuschbelastung gehe nicht über das hinaus, was auch zu ertragen wäre, wenn K mit einem Schlauch über seinen Küchenanschluss Wasser in den Außenbereich leitete.

Das Gericht fasst folgenden Beschluss: „K wird die Installation eines Außenwasserhahns in der Außenfassade [...], Ostseite, gestattet. Es hat eine fachgerechte Montage zu erfolgen. Die Kosten der Montage und etwaige Folgekosten (z. B. Schäden am Gemeinschaftseigentum) sind von dem jeweiligen Sondereigentümer zu tragen. Auch die Kosten der Demontage zwecks Ausführung von Erhaltungsarbeiten am Gemeinschaftseigentum sind von dem jeweiligen Sondereigentümer zu tragen. Im Falle einer endgültigen Entfernung des Außenwasserhahns sind Beschädigungen des Gemeinschaftseigentums dauerhaft und fachgerecht durch sowie auf Kosten des Sondereigentümers beseitigen zu lassen. K verpflichtet sich weiterhin, die Wohnungseigentümergeinschaft von sämtlichen Forderungen Dritter, herrührend von dem Außenwasserhahn, freizuhalten.“

Fazit:

Die Verwaltung kann und muss nicht entscheiden, wann ein Wohnungseigentümer einen Anspruch aus § 20 Abs. 3 WEG auf eine Gestattung nach § 20 Abs. 1 WEG hat. Sie muss die Wohnungseigentümer aber informieren, dass so ein Anspruch bestehen kann, wenn kein Wohnungseigentümer durch eine bauliche Veränderung einen erheblichen Nachteil hat.

VERWALTUNG: FOLGEN EINER MANGELHAFTEN LEISTUNG

Auf den Vergütungsanspruch der Verwaltung sind dienstvertragliche Regelungen anzuwenden. Diese sehen einen Entfall oder eine Minderung für den Fall der Nicht- oder Schlechtleistung nicht vor.

LG Dortmund, Urteil v. 13.12.2024, 17 S 147/23

Fakten:

Die Verwaltung B bucht, gestützt auf § 9b Abs. 1 Satz 1 WEG, Mittel vom Konto der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer K ab. Sie meint in Höhe mehrerer Tausend Euro Ansprüche auf Sondervergütungen zu haben. Die Gemeinschaft verlangt diese Zahlungen mit einer im Jahre 2023 erhobenen Klage zurück.

Entscheidung:

In Höhe von 8.461,64 Euro nebst Zinsen mit Erfolg! Ein darüber hinausgehender Zahlungsanspruch wegen Schlecht- und/oder Nichtleistung der B stehe der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer nicht zu. Auf den Vergütungsanspruch der Verwaltung seien dienstvertragliche Regelungen anzuwenden. Diese sähen einen Entfall oder eine Minderung für den Fall der Nicht- oder Schlechtleistung nicht vor.

Fazit:

Erbringt die Verwaltung ihre Leistung schlecht, ist sie dafür dennoch in der vereinbarten Höhe zu entlohnen. Ihr Anspruch auf Vergütung verringert sich nicht. Denn die dienstvertraglichen Regelungen sehen, wie es das LG ausführt, einen Entfall oder eine Minderung für den Fall der Nicht- oder Schlechtleistung nicht vor. Die Rechtsprechung sieht allerdings in dem Umstand, dass der Dienstberechtigte im Falle der Schlechtleistung mit der vereinbarten Vergütung belastet bleibt, einen ersatzfähigen Schaden, den der Dienstberechtigte gegenüber dem Dienstverpflichteten geltend machen kann: Der Mindestschaden des Dienstberechtigten bestehe im Falle einer Schlechtleistung jeweils darin, dass ihm die geldwerten Dienste nicht erbracht worden seien. Die Höhe des Schadens richte sich nach dem marktüblichen Preis, der für das Erbringen dieser Dienste aufgewandt werden müsse.

HAUSGELDKLAGE: WAS TUN OHNE VERWALTUNG?

Im Einzelfall kann ein Wohnungseigentümer allein die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer bei einer Hausgeldklage vertreten und verlangen, dass die Klageforderung auf sein Konto zu zahlen ist.

LG Köln, Urteil v. 31.10.2024, 29 S 27/24

Fakten:

In einer Wohnungseigentumsanlage gibt es keine Verwaltung. Es gibt drei Wohnungseigentümer. Zwei Wohnungseigentümerinnen, A (Mutter) und B (Tochter), zahlen keine Vorschüsse. Da die Gemeinschaft vermögenslos ist, können keine Rechnungen bezahlt werden. Vor diesem Hintergrund klagt der dritte Wohnungseigentümer, C, namens der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer die Vorschüsse ein. Diese sollen auf ein Konto gezahlt werden, das C im eigenen Namen für die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer eröffnet hat.

Entscheidung:

Die Klage hat Erfolg! A und B hätten bis jetzt ein ordnungsmäßiges Verwalterhandeln verhindert. Ein gemeinschaftliches Handeln sei seit Jahren nicht mehr möglich gewesen und für die zerstrittene Gemeinschaft sei auch kein Verwalter mehr zu finden. Die von C gewählte Vorgehensweise sei die einzig praktikable gewesen.

Fazit:

Im Fall geht es um die Frage, wer die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer vertritt, wenn es keinen Verwalter gibt. Richtet sich eine Klage auf Vorschüsse gegen die anderen Wohnungseigentümer, vertritt der verbliebene Wohnungseigentümer die Gemeinschaft. Die Zahlung wäre, entgegen dem LG, auf ein Konto der Gemeinschaft zu leisten gewesen. Dieses könnten zwar nur A, B und C einrichten. Dazu kann aber ein Beschluss nach § 44 Abs. 1 Satz 2 WEG erzwungen werden.

GEMEINSCHAFT DER WOHNUNGSEIGENTÜMER: SCHADENSERSATZANSPRUCH EINES EIGENTÜMERS?

Ein Wohnungseigentümer hat gegen die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer als Teil eines Schadensersatzanspruchs einen Anspruch darauf, seine außergerichtlichen Kosten für die Beauftragung eines Rechtsanwalts erstattet zu bekommen, wenn die Inanspruchnahme eines Rechtsanwalts aus der Ex-ante-Sicht erforderlich und zweckmäßig war.

AG Neuss, Urteil v. 12.2.2025, 82 C 2493/23

Fakten:

Die Wohnungseigentümer beschließen einen Vorschuss für das Jahr 2022. Dem Vorschuss wird, obwohl Eigentümer K den Verwalter X im Vorfeld auf den Irrtum aufmerksam macht, für K ein Mit Eigentumsanteil von 2.022/10.000 zugrunde gelegt, statt richtig 1.823/100.000. Das AG erklärt auf die Klage von K den Beschluss daher für ungültig. Jetzt verlangt K von der Gemeinschaft B Schadensersatz für außergerichtliche Kosten in Höhe von 1.158,53 Euro (Beratung vor der Versammlung). Er meint, B hafte für ihren Verwalter X.

Entscheidung:

Ohne Erfolg! Allerdings habe K dem Grunde nach gegen B einen Schadensersatzanspruch wegen einer Pflichtverletzung des Verwalters. Eine Ersatzpflicht setze jedoch voraus, dass die Inanspruchnahme eines Rechtsanwalts aus der Ex-ante-Sicht erforderlich und zweckmäßig sei. So liege es nicht. K habe aufgrund des bis dahin von X gezeigten Verhaltens nicht davon ausgehen dürfen, dass das erneute Vorbringen derselben Bedenken und Einwände hinsichtlich des Umlageschlüssels durch einen Rechtsanwalt zu einem

Umdenken führen würde. Aus der Ex-ante-Sicht habe es für K daher nahegelegen, sich auf eine Anfechtung zu beschränken.

Fazit:

Ein Schädiger hat nicht alle durch das Schadensereignis adäquat verursachten Rechtsanwaltskosten zu ersetzen, sondern nur solche, die aus Sicht des Geschädigten zur Wahrnehmung seiner Rechte erforderlich und zweckmäßig waren. Dabei sind keine überzogenen Anforderungen zu stellen. Anders als das AG meint, spricht jedoch vieles dafür, dass es einen Unterschied macht, ob ein Wohnungseigentümer oder ein Rechtsanwalt Einwendungen erhebt.

ALLGEMEINES PERSÖNLICHKEITSRECHT: VERLETZUNG DURCH WEITERLEITUNG EINER E-MAIL?

Sendet ein Wohnungseigentümer eine E-Mail an die Verwaltung mit einem beleidigenden Inhalt und gelangt diese E-Mail zum Vorsitzenden des Verwaltungsbeirats, so darf dieser sie an alle Wohnungseigentümer weiterleiten.

AG München, Urteil v. 7.8.2024, 171 C 22496/23

Fakten:

Wohnungseigentümer K schreibt der Verwaltung per E-Mail u. a. Folgendes – wofür er sich später entschuldigt: „(...) natürlich kenne ich den Beschluss ... vom ..., aber ich wusste nicht, dass Ihre Intelligenz so überragend ist, dass Sie nicht einmal Ihre eigenen Beschlüsse verstehen. Bitte lassen Sie sich den Beschluss vorlesen und erklären. Außerdem möchte ich Ihnen empfehlen, sich einen entsprechenden Stil anzuewöhnen, der Ihrer Position als Dienstleister der WEG entspricht und nicht eines Aufsehers der JVA.“ Die Verwaltung gibt diese E-Mail dem Vorsitzenden des Verwaltungsbeirats B. Dieser leitet sie an alle Wohnungseigentümer weiter. K klagt daraufhin gegen B u. a. auf Unterlassung.

Entscheidung:

Ohne Erfolg! Zwar habe B in das allgemeine Persönlichkeitsrecht des K eingegriffen. Der Eingriff sei nach einer Abwägung aber als rechtmäßig anzusehen. Denn der Eingriff in die Rechte des K sei nicht „tief“ gewesen. Die E-Mail an die Verwaltung, die eine Beleidigung enthalte, habe außerdem jeder Wohnungseigentümer nach § 18 Abs. 4 WEG nachlesen können. Es sei daher auch unnötig gewesen, die Angabe, dass K Urheber der E-Mail gewesen sei, zu ändern.

Fazit:

Die Weiterleitung von E-Mails stellt eine „Verarbeitung“ im Sinne der DSGVO dar, für die es einer Einwilligung bedarf. Im Fall lag diese nicht vor. Die Klage hätte daher Erfolg haben müssen.

→

MIETRECHT

der Information über den Kaufvertrag im Januar 2018 und war bei der Erklärung des Mieters im August 2019 längst abgelaufen.

URTEIL DES MONATS: VORKAUFRECHT AUCH BEI UMWANDLUNG IN TEILEIGENTUM

Beim Verkauf von umgewandeltem Wohnraum hat der Mieter ein Vorkaufsrecht. Ein solches kann auch entstehen, wenn an zu Wohnzwecken vermieteten Räumen Teileigentum statt Wohnungseigentum begründet wird. Die Ausübungsfrist von zwei Monaten steht nicht zur Disposition der beteiligten Personen.

BGH, Urteil v. 21.5.2025, VIII ZR 201/23

Fakten:

Ein Wohnungsmieter verlangt Schadensersatz wegen angeblicher Vereitelung eines Vorkaufsrechts. Er bewohnt die Räume in einem Mehrparteienhaus. Im Dezember 2017 teilte der Eigentümer das Gebäude nach WEG auf. An den Räumen des Mieters wurde aber kein Wohnungseigentum, sondern Teileigentum (Sondereigentum an nicht zu Wohnzwecken dienenden Räumen) begründet. Ende 2017 wurde die Einheit des Mieters verkauft. Im Dezember 2018 teilte der Verkäufer dem Mieter mit, er könne sich noch überlegen, ob er die Wohnung erwerben wolle. 2019 erklärte der Mieter schließlich, die Wohnung kaufen zu wollen. Zum Eintritt des Mieters in den Kaufvertrag kam es jedoch nicht. Der Mieter meint, der Verkäufer habe durch die Umwandlung in Teil- statt in Wohnungseigentum sein Vorkaufsrecht vereitelt.

Entscheidung:

Der Mieter hat keinen Anspruch auf Schadensersatz. Der Vermieter hat ein Vorkaufsrecht nicht vereitelt. Dem Mieter von Wohnräumen, an denen nach der Überlassung an den Mieter Wohnungseigentum begründet worden ist oder begründet werden soll, steht ein Vorkaufsrecht zu, wenn die Räume an Dritte verkauft werden. Das ergibt sich aus § 577 Abs. 1 Satz 1 BGB. Die Vorschrift gilt, so der BGH, auch hier. Bei Umwandlung von zu Wohnzwecken vermieteten Räumen in Teileigentum ist sie analog anwendbar.

Fazit:

Das Vorkaufsrecht des Mieters dient dazu, Mieter vor spekulativen Umwandlungen und der damit verbundenen Verdrängung zu schützen, wenn Mietwohnungen in Eigentumswohnungen umgewandelt und verkauft werden. Der besondere Schutzbedarf des Mieters besteht auch, wenn die Wohnräume in Teileigentum umgewandelt werden. Ein Vorkaufsrecht des Mieters ist somit auch hier entstanden. Der Vorwurf des Mieters geht daher ins Leere. Das Vorkaufsrecht muss innerhalb von zwei Monaten, nachdem der Verkäufer dem Mieter den Inhalt des Kaufvertrags mitgeteilt hat, ausgeübt werden, so § 469 Abs. 2 Satz 1 BGB. Diese Frist begann hier mit

HÄRTEFALL-ATTEST MUSS NICHT VOM FACHARZT SEIN

Widerspricht ein Mieter einer Kündigung unter Berufung auf eine gesundheitliche Härte, muss er die Umstände, die die Härte begründen, medizinisch fundiert untermauern. Das kann durch das Attest eines Facharztes erfolgen, aber auch andere medizinisch qualifizierte Stellungnahmen können ausreichen.

BGH, Urteil v. 16.4.2025, VIII ZR 270/22

Fakten:

Der Vermieter einer Wohnung verlangt vom Mieter nach einer Kündigung wegen Eigenbedarfs die Räumung der Wohnung. Der Mieter widersprach der Kündigung unter Berufung auf gesundheitliche Härtegründe. Zur Begründung legte er eine „Stellungnahme über Psychotherapie“ eines sich als Psychoanalytiker bezeichnenden Behandlers vor. In der Stellungnahme heißt es, der Mieter leide an einer akuten Depression und emotionaler Instabilität verbunden mit Existenzängsten, die ihn zeitweise arbeitsunfähig machten. Amts- und Landgericht gaben der Räumungsklage statt. Das Landgericht meinte, die vorgelegte Bescheinigung sei schon deshalb unerheblich, weil sie nicht von einem Facharzt stamme, und überdies nicht aussagekräftig.

Entscheidung:

Der BGH hebt das Urteil des Landgerichts auf. Einen Härtegrund kann es darstellen, wenn für den Mieter mit einem Umzug erhebliche gesundheitliche Risiken verbunden wären. Dabei obliegt es dem Mieter, die Umstände zu beweisen. Der erforderliche hinreichend substantiierte Sachvortrag des Mieters zu einer gesundheitlichen Härte im Sinne von § 574 Abs. 1 Satz 1 BGB kann durch Vorlage eines fachärztlichen Attests untermauert werden. Anders als das Landgericht meint, ist ein fachärztliches Attest aber nicht zwingend. Auch eine ausführliche Stellungnahme eines hinsichtlich des geltend gemachten Beschwerdebildes medizinisch qualifizierten Behandlers – etwa eines Psychotherapeuten – kann ausreichen, wenn sie die Auswirkungen eines Umzugs auf die Gesundheit des Mieters nachvollziehbar darlegt.

Fazit:

Entscheidend sind die konkreten Umstände und der Inhalt der Stellungnahme, nicht allein die Qualifikation des Behandlers. Das Landgericht durfte daher die vorgelegte Stellungnahme nicht deshalb unbeachtet lassen, weil sie nicht von einem Facharzt stammte, und muss nun klären, inwieweit medizinische Härtegründe vorliegen, die einen Widerspruch gegen die Kündigung rechtfertigen. ↩

MAKLERRECHT

Gibt der Kunde eines Maklers Daten treuwidrig an einen Dritten weiter, besteht trotz einer Nichtweitergabeklausel des Maklers kein Schadensersatz- oder Provisionsanspruch, wenn diese Klausel pauschal und unklar ist.

OLG Düsseldorf, Urteil v. 20.10.2023, 7 U 45/22

PRÄSENTIERT VON:

**RECHTSANWÄLTIN
CONSTANZE BECKER**
FACHANWÄLTIN FÜR MIET- UND WOHNUNGS-
EIGENTUMSRECHT, MÜNCHEN



Fakten:

Der klagende Makler verlangte von seinem Kunden Schadensersatz. Dieser hatte den vom Makler erbrachten Objektnachweis ohne Zustimmung weitergeben und dabei auch Eigentümerdaten sowie weitere wesentliche Informationen offengelegt. Der Kunde habe, so der Makler, ein eigenes Kaufinteresse nur vorgetäuscht. Tatsächlich habe er die Informationen treuwidrig an die spätere Erwerberin weitergeleitet, die ihn später als Arbeitnehmer einstellte.

Wäre der Erwerb nicht zustande gekommen, hätte der Makler das Objekt zu den gleichen Konditionen an andere Interessenten vermitteln können. Er wollte daraus sowohl einen Provisionsanspruch aus den AGB als auch einen Schadensersatzanspruch wegen Verletzung der Vertraulichkeitspflicht des Maklervertrags ableiten. Die Maklerklausel lautete wie folgt:

„ ...

2.3 Das Immobilienangebot ist ausschließlich für den Angebotsempfänger bestimmt. Es ... darf nicht an Dritte weitergegeben werden.

2.4 Die Weitergabe an Dritte ohne die Zustimmung der B-GmbH verpflichtet den Angebotsempfänger zur vollen Provision, wenn der Dritte ... den Vertrag abschließt.

4.2 Der Provisionsanspruch entsteht auch, wenn der Auftraggeber den enthaltenen Nachweis an einen Dritten weitergibt und dieser den Vertrag abschließt.“

Entscheidung:

Das Gericht verneint einen Anspruch des Maklers. Bei der kundenfeindlichsten Auslegung der Klauseln ergebe sich, dass auch vertragstreues Verhalten sanktioniert werde. Dies benachteilige den Kunden unangemessen (§ 307 Abs. 1 BGB). Nach der kundenfeindlichsten Auslegung der Klausel in Nr. 4.2 der AGB solle ein Provisionsanspruch in jedem Fall

der Weitergabe entstehen – also auch dann, wenn sie mit Zustimmung des klagenden Maklers erfolge. Der Wortlaut der Klausel erfasse damit auch vertragskonformes Verhalten des Kunden. Das gelte auch für Nr. 2.4 der AGB. Auch ein Schadensersatz wurde dem Makler nicht zugesprochen, da dieser nicht nachweisen konnte, dass er die Provision bei anderweitiger Vermittlung tatsächlich hätte verdienen können.

Fazit:

Das OLG bestätigt die ständige Rechtsprechung, wonach Maklerkunden zur vertraulichen Behandlung der Nachweise verpflichtet sind. Gleichwohl können Schadensersatzforderungen des Maklers nicht auf pauschale AGB-Klauseln gestützt werden, die jegliche Weitergabe – auch vertragsgerechte – sanktionieren. Dem Makler ist daher anzuraten, sich gegen eine unerlaubte Weitergabe von Nachweisen durch die Vereinbarung einer zusätzlichen Provision für den Fall eines Dritterwerbs zu schützen. Eine derartige Abrede wird als „Weitergabeklausel“ bezeichnet. Allerdings müssen die Klauseln transparent und eindeutig sein: Maklerklauseln, die unterschiedslos jede Weitergabe von Nachweisen unter Provisionspflicht stellen, sind regelmäßig unwirksam, da sie auch Fälle legitimen Verhaltens erfassen. ↩

**WENN EINE NICHTWEITERGABEKLAUSEL
SOGAR VERTRAGSKONFORMES VERHALTEN
SANKTIONIERT, BENACHTEILIGT DAS DEN
MAKLERKUNDEN UNANGEMESSEN.**

ERFOLG MIT GARANTIE: WÄRMEPUMPE, PV UND SPEICHER

Heute machen Wärmepumpen bereits mehr als 60 Prozent der neu installierten Wärmeerzeuger im Neubau aus. Auch im Bestand wächst ihr Anteil deutlich – auch dank aktuell noch üppiger Förderungen. Ein Manko sind die hohen Stromkosten, doch die lassen sich mithilfe von Speichern und PV-Eigenstrom minimieren. Mit dieser doch sehr ZUKUNFTSTAUGLICHEN LÖSUNG sollte kein Investor lange warten.

TEXT

Frank Urbansky

Die Wärmewende in Deutschland steckt in einer paradoxen Lage. Einerseits sind die politischen Rahmenbedingungen so klar wie nie: Mit dem Gebäudeenergiegesetz (GEG) müssen in Neubauten seit 2024 Heizsysteme verbaut werden, die mindestens zu 65 Prozent erneuerbare Energien nutzen.

Unter der neuen Bundeswirtschaftsministerin Katherina Reiche jedoch wird derzeit eine Reform des GEG bis Ende 2025 erarbeitet, die ab 2026 gelten soll. Ob diese Reform die bestehende 65-Prozent-Pflicht beeinflussen wird, ist bisher nicht absehbar. Allerdings: Eine Aufweichung der Pflicht würde angesichts der Klimaziele und der bereits etablierten kommunalen Wärmeplanung auf allen Ebenen auf starken Wider-

stand stoßen. Verschärfungen sind hingegen durchaus möglich, etwa in Form höherer Anforderungen an den Einsatz erneuerbarer Energien in der Fernwärme oder einer verpflichtenden Nutzung von PVT-Systemen, also solchen, die sowohl Strom als auch Wärme erzeugen. Entwarnung gibt es dagegen bei der Heizungsförderung: Trotz Forderungen nach Kürzungen von Kanzler Merz und CSU-Chef Söder betont das BMWK, dass die Programme fortgeführt werden. Die im Haushaltsentwurf 2026 vorgesehenen Kürzungen betreffen lediglich bereits 2022 eingestellte Neubauförderungen.

Die 65-Prozent-EE-Pflicht dürfte also mit hoher Wahrscheinlichkeit erhalten bleiben – eventuell sogar mit zusätzlicher technischer Spezifizierung, aber kaum in ihrer grundsätzlichen Verbindlichkeit reduziert.

AB 2028 AUCH FÜR DEN BESTAND

Für Bestandsgebäude tritt die Vorgabe gestaffelt in Kraft: in Städten mit über 100.000 Einwohnern ab Mitte 2026, in kleineren Kommunen ab Mitte 2028, jeweils in Abhängigkeit von der kommunalen Wärmeplanung. Parallel sorgt das so genannte Omnibus-Gesetz

für Beschleunigung – es vereinfacht Genehmigungsverfahren und schafft neue rechtliche Spielräume, insbesondere für den Anschluss an erneuerbare Energien. Kurz zur Erläuterung: Die EU-Kommission hat mit dem ersten Omnibus-Paket weitreichende Entlastungen bei der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD), der Europäischen Lieferkettenrichtlinie (CSDDD) und der EU-Taxonomie vorgeschlagen. Die Nachhaltigkeitsberichterstattung nach CSRD soll um zwei Jahre verschoben und auf Unternehmen mit mehr als 1.000 Mitarbeitenden und bestimmten Umsatz- oder Bilanzschwellen beschränkt werden; börsennotierte KMU sollen ganz ausgenommen werden. Auch die CSDDD soll erst ab 2028 gelten, mit reduzierten Pflichten, etwa nur für direkte Geschäftspartner und mit längeren Prüffintervallen. Bei der EU-Taxonomie sind vereinfachte Meldepflichten und Wesentlichkeitsschwellen geplant. Ziel ist eine deutliche Bürokratieentlastung, die Unternehmen mehr Zeit für die Umsetzung gibt.

Bezogen auf die Wärmepumpe zeichnen die Marktdaten trotz dieser Entlastungen ein ernüchterndes Bild: Laut dem Bundesverband der Deutschen Heizungsindustrie (BDH) ist der →

SONDERFORM PVT UND WÄRMEPUMPE

PVT-Module in Kombination mit Wärmepumpen gelten als besonders effiziente Lösung, da sie gleichzeitig Solarstrom und nutzbare Wärme liefern. Der Vorteil liegt in der hohen Flächeneffizienz und der Möglichkeit, die Wärmepumpe auch im Winter mit einer stabilen Quelltemperatur zu versorgen, was den Stromverbrauch reduziert. Nachteile sind die höheren Investitionskosten, die technische Komplexität und der noch begrenzte Erfahrungsschatz im Betrieb.



DREI
GEWINNT
*Wärmepumpen,
PV-Eigenstrom
und Speicher
sind zusammen
wie ein Spiel-
erfolg*



Absatz von Wärmepumpen um 52 Prozent eingebrochen – bezogen auf alle Wärmeerzeuger zeigte sich mit einem Minus von 50 Prozent jedoch eine ähnliche Tendenz. Ein Jahr nach Inkrafttreten des GEG ist die Investitionsbereitschaft vieler Eigentümer und Projektentwickler gering – getrieben von politischer Unsicherheit, hohen Anschaffungskosten und zurückhaltenden Mietmärkten.

Aktuell zeigt sich ein leichter Aufwärtstrend: Im ersten Halbjahr 2025 wurden in Deutschland 139.500 Wärmepumpen verkauft – ein Zuwachs von 55 Prozent gegenüber dem Vorjahr, der jedoch weit hinter dem politischen Ziel von 500.000 jährlichen Installationen zurückbleibt.

VERUNSICHERUNG IM MARKT

Der Branchenverband BDH warnt, dass ohne klare Rahmenbedingungen und verlässliche Förderung weder die Klimaziele im Gebäudesektor erreicht noch die Wettbewerbsfähigkeit der Heizungsindustrie gesichert werden können. Für das Erreichen der Klimaziele wären über eine Million Modernisierungen pro Jahr nötig – dafür brauche es Vertrauen, Planbarkeit und stabile Investitionsanreize.

Dieser scheinbare Widerspruch bietet Chancen für die Immobilienwirtschaft: Wer jetzt auf Wärmepumpen setzt und sie im Verbund mit Photovoltaik und Speichertechnologie denkt, schafft sich nicht nur einen ökologischen, sondern auch einen ökonomischen Wettbewerbsvorteil.

KLARE VORTEILE FÜR WÄRMEPUMPE UND CO.

Doch wie sieht dieser Vorteil konkret aus? Die Wärmepumpe gilt als effizientestes Heizsystem, weil sie Umweltenergie (Luft, Erde, Wasser) nutzt und mit einem Kilowatt Strom im Schnitt drei bis vier Kilowatt Wärme erzeugt. Ihre Achillesferse ist bislang der Strompreis.

Die Wirtschaftlichkeit einer Wärmepumpe hängt ganz konkret vom Verhältnis von Strom- zu Gaspreis ab. Bei einer Jahresarbeitszahl (JAZ) von 3 erreicht



Heizkostenvergleich in Deutschland

August 2025, Kosten in Cent je kWh*

Holzpellets	5,76
Heizöl	8,23
Erdgas (Methan)	11,00
Flüssiggas (Propan, Butan)	9,16
Fernwärme	14,30
Heizstrom	28,05

*bezogen auf 3.000 Liter Heizöläquivalent, bundesdurchschnittlich, inkl. MwSt.; Quelle: Fuels Lubes Energy, 09/2025, S. 72

Wirtschaftlichkeitsberechnung der Kombinationen

Wärmepumpe allein vs. Wärmepumpe + PV + Speicher – Wirtschaftlichkeitsvergleich (Beispielrechnung für ein Mehrfamilienhaus, 2.500 m² Wohnfläche)

Kriterium	Wärmepumpe solo	Wärmepumpe + PV	Wärmepumpe + PV + Speicher
Investitionskosten (CAPEX)	ca. 280.000 €	ca. 380.000 €	ca. 450.000 €
Förderquote (BEG, Stand 2025)	35–50 % (abhängig von Gebäudetyp und Einkommen)	40–55 % (inkl. PV-Zuschüsse)	bis 70 % (inkl. Speicher-Boni und einkommensabhängig)
Betriebskosten (OPEX)	hoch, da Netzstrombezug > 70 %	mittel, Eigenstromanteil 35–45 %	niedrig, Eigenstromanteil 60–75 %
Stromkosten pro Jahr	ca. 60.000 €	ca. 40.000 €	ca. 25.000 €
Amortisationszeit	12–15 Jahre	9–12 Jahre	7–10 Jahre
CO ₂ -Reduktion ggü. Gasheizung	ca. 50 %	ca. 65 %	ca. 80 %
ESG-Wirkung (CSRD-Reporting)	begrenzt, abhängig vom Strommix	positiv, eigener Erneuerbaren-Anteil nachweisbar	sehr stark, hoher Eigenversorgungsgrad und Dekarbonisierung
Bewertungseffekt (Asset Value)	Werterhalt im Neubau, Risiko im Bestand	Wertsteigerung durch ESG-Pluspunkte	Maximale Wertsteigerung, hohe Taxonomie-Konformität, niedrige Betriebskosten

Quelle: eigene Recherche

die Wärmepumpe eine Kostenparität, wenn der Strompreis höchstens das Dreifache des Gaspreises (inklusive aller Abgaben und Netzentgelte) beträgt.

Liegt der Strompreis darunter, heizt die Wärmepumpe günstiger als eine (moderne) Gasheizung. Steigt der Gaspreis – wie in den letzten Jahren zu beobachten – oder sinkt der Strompreis durch einen steigenden Anteil erneuerbarer Energien, wird die Wärmepumpe auch ohne Förderung zu einer attraktiven Option.

Daher ist die Kombination mit Photovoltaik sinnvoll. PV-Anlagen produzieren Strom vor Ort zu Gestehungskosten, die mittlerweile bei vier bis acht Cent pro Kilowattstunde liegen – also weit unterhalb der Netzstrompreise. Speichertechnologien schließen die letzte Lücke, indem sie Überschüsse zwischenspeichern und in den Abend- und Nachtstunden bereitstellen.

Das Trio ermöglicht somit eine weitgehend autarke Energieversorgung von Gebäuden und Quartieren – und wirkt wirtschaftlich doppelt. Zum einen sinken die Betriebskosten um 30 bis 60 Prozent im Vergleich zu Gas oder Öl, da weniger externer →

1
GROSS-
WÄRME-
PUMPEN,
*wie sie bei IKEA
in Berlin zum
Einsatz kommen,
können ganze
Gewerbegebiete
beheizen. In
Kombination mit
PV und Speicher
erhöhen sie ihre
Flexibilität*

2
PV-ANLAGEN
*können den
Eigenverbrauch
der Wärmepum-
pen in hohem
Maße abdecken,
am besten in
Kombination mit
einem Speicher*

Für Investoren und Projektentwickler ist entscheidend, wie sich Investitionen in Wärmepumpe, PV und Speicher in Cashflows und Immobilienbewertungen niederschlagen. Drei Argumentationslinien stehen im Vordergrund:

1 Betriebskostenreduktion = höhere Nettokaltmieten
Immobilien mit niedrigen Energiekosten verbessern die Gesamtmietbelastung der Bewohnerinnen und Bewohner. In angespannten Wohnungsmärkten ist dies ein Vorteil, um Mieterbindung zu sichern oder Spielräume bei der Nettokaltmiete zu gewinnen. Besonders Genossenschaften nutzen dies, um sozialverträgliche Modernisierung mit Klimazielen zu verbinden.

2 ESG-Konformität = Werterhalt und Zugang zu Kapital
Unter CSRD und EU-Taxonomie werden CO₂-Bilanzen, Energieeffizienzklassen und der Anteil erneuerbarer Energien zu Bewertungskriterien für Investoren, Banken und Fonds. Gebäude mit fossilen Heizsystemen drohen ab 2030 zunehmend zu „Stranded Assets“ zu werden. Die Umstellung auf Wärmepumpen mit PV-Strom verbessert ESG-Kennzahlen sofort und wirkt direkt wertstabilisierend.

3 Förderfenster = Renditehebel
Bis Ende 2025 gilt ein historisch hohes Förderniveau: Bis zu 70 Prozent der Investitionskosten können durch BEG-Zuschüsse, KfW-Darlehen und einkommensabhängige Boni abgedeckt werden. Für Projektentwickler bedeutet das: Wer in den nächsten 18 Monaten Projekte anschiebt, realisiert deutlich bessere Renditen als nach 2026, wenn die Förderung voraussichtlich gekürzt werden wird.

1

ALTBAU

Bei entsprechender Sanierung können Wärmepumpen auch Mehrfamilienhäuser beheizen

Strom bezogen werden muss. Zum anderen lassen sich Überschüsse aus PV ins Netz einspeisen oder im Quartier vermarkten, wodurch zusätzliche Cashflows generiert werden. Allerdings plant Ministerin Reiche auch bei der Einspeisung ins Netz Kürzungen oder gar eine Abschaffung der Einspeisevergütung für kleinere Anlagen.

Die Wirtschaftlichkeit hängt also maßgeblich von der Strom-

preisentwicklung ab. Ohne eine Photovoltaikanlage sind Wärmepumpen deutlich anfälliger für Preisvolatilität. Doch damit nicht genug. Der Fachkräftemangel, der den Einbau komplexer Systeme verzögern kann, wirkt sich auch auf den Wärmepumpenmarkt aus. Auch die Akzeptanz der Bewohnerinnen und Bewohner darf nicht unterschätzt werden. Lärmschutz bei Luft-Wasser-Wärmepumpen und der Platzbedarf von Außen-einheiten können in Bestandsquartieren zu Konflikten führen. Hier ist eine frühzeitige Kommunikation entscheidend.

Fakt ist: Wenn gleich die Investitionskosten (CAPEX) höher sind als bei konventioneller Heiztechnik, sinken dafür doch die Betriebskosten (OPEX) spürbar. Diese Einsparungen können direkt an Mieter weitergegeben werden und steigern so die Attraktivität der Objekte. Zudem behalten nachhaltige Bestände ihren Wert und bleiben finanzierungsfähig. Fonds, die ESG-konforme Assets anbieten, verzeichnen bereits heute eine höhere Nachfrage am Kapitalmarkt. Im Ergebnis entsteht ein klares Bild: Die Wärmepumpe

allein ist zunächst ein Kostenfaktor – in Kombination mit Photovoltaik und Speichertechnologien wird sie jedoch zum Renditehebel. Genau darin liegt der Schlüssel für die Immobilienwirtschaft. Projektentwickler sichern sich Wettbewerbsvorteile, wenn sie PV-Anlagen und Speicher frühzeitig in ihre Konzepte integrieren. Wohnungsunternehmen profitieren von planbaren Betriebskosten und stärken ihre ESG-Profile. Investoren erhalten Objekte, die regulatorisch zukunftssicher, förderfähig und wertbeständig sind. (Eine Übersicht mit den Entscheidungsgrundlagen bei verschiedenen Kombinationen mit Wärmepumpe siehe Tabelle Seite 81.)

FAZIT

Angesichts der hohen Förderung bis Ende 2025, der regulatorischen Pflichten aus GEG, CSR und Omnibus-Gesetz sowie der steigenden Anforderungen von Mietern und Kapitalgebern ist die Botschaft eindeutig: Wer jetzt investiert, spielt den Erfolgsakkord – bevor der Markt ihn endgültig vorgibt. ↩



1

PRAXISBEISPIELE

Vom Einzelhaus bis zum Quartier. Dass die Kombination funktioniert, zeigen zahlreiche Projekte.

Hamburg-Schnelsen: Zwei Mehrfamilienhäuser (Baujahr 1968) mit zusammen 2.800 Quadratmeter Wohnfläche wurden auf ein Hybridsystem umgestellt. Luft-Wasser-Wärmepumpen mit 96 kW Leistung decken die Grundlast, Gaskessel die Spitzen. Ergebnis: 32.000 Euro Energiekosteneinsparung pro Jahr und 37,7 Tonnen weniger CO₂.

Dockyard Berlin: Ein hochmodernes Bürogebäude kombiniert unterschiedliche Technologien zu einem ganzheitlichen Energiekonzept. Herzstück ist ein 1.500 Kubikmeter großer Eisspeicher, der nach dem Prinzip der Latentwärme sowohl Wärme als auch Kälte besonders effizient bereitstellt. Ergänzt wird er durch PV- und PVT-Module auf dem Dach, thermisch aktivierte Fundamentpfähle sowie die Nutzung von Umweltenergie aus Luft und Erdreich. Drei Großwärmepumpen mit Ammoniak als natürlichem

Kältemittel liefern über ein Megawatt Leistung und versorgen das Gebäude zusammen mit der Abwärme aus EDV-Anlagen und dem Speicher ganzjährig mit Wärme und Kälte. Gesteuert wird das Zusammenspiel der Komponenten von einem KI-basierten Energiemanagementsystem, das sich flexibel an Bedarf und Wetter anpasst; Simulationen zufolge können so rund 90 Prozent des gesamten Energiebedarfs gedeckt werden. Das Leuchtturmprojekt zeigt, wie urbane Quartiere auch in dicht bebauten Städten wie Berlin klimafreundlich mit Energie versorgt werden können.

Lünen, Brambauer: Ein 1970er-Quartier wurde umfassend saniert. Neben Dämmung und Fenstererneuerung wurden Wärmepumpen, PV und Speicher integriert. Eigenverbrauchsquoten von über 60 Prozent zeigen die Stärke des Systems: geringere Abhängigkeit vom Strommarkt und stabile Betriebskosten für die Bewohnerinnen und Bewohner.

Duisburg-Ungelsheim: 129 Gebäude mit 800 Wohneinheiten werden bis 2026 umgestellt. Luft-Wasser-Wärmepumpen und PV haben die CO₂-Emissionen von 40 auf zwei Kilogramm pro Quadratmeter gesenkt. Das Projekt gilt als Modellfall, der auf über 6.000 Wohnungen ausgeweitet werden soll.

„BESSER WIRD DIE FÖRDERUNG NICHT“

INTERVIEW
MARTIN
SABEL

Im Gespräch erklärt Martin Sabel auch die aktuelle ***POLITISCHE SITUATION*** rund um die Wärmepumpe und warum sie ein gutes Investment wäre.



MARTIN SABEL
Geschäftsführer
des Bundesverbandes
Wärmepumpe

Welche Rolle, Herr Sabel, spielt die aktuelle Förderkulisse bis Ende 2025? Sollten Investoren mit der Umrüstung abwarten?

Ganz klar: Besser wird es nicht. Die aktuellen Förderprogramme sind ein echter Investitionsanreiz. Natürlich ist noch nicht klar, ob bzw. in welchem Tempo und in welchem Umfang die Förderung abgebaut wird. Aber die Tendenz ist eindeutig. Es wird über Deckelungen und sinkende Fördersätze diskutiert. Wer wartet, riskiert, dass er am Ende weniger Förderung bekommt und trotzdem investieren muss – weil das

Ordnungsrecht die Umstellung verpflichtend macht. Deshalb mein Rat: Nicht auf die lange Bank schieben. Es gibt keinen rationalen Grund, abzuwarten.

Warum ist die Wärmepumpe gerade in Kombination mit Photovoltaik und Speichertechnologien für Investoren ein Investment Case – und nicht nur eine klimapolitische Pflicht?

Das ist aus meiner Sicht eine Investition in die Zukunft. Ich erhalte damit den Wert meiner Immobilie und mache sie gleichzeitig für Mieter attraktiver. Wer Wärmepumpe, PV und gegebenenfalls Speicher kombiniert, kann die Betriebskosten spürbar senken. Wir alle gehen davon aus, dass die Preise für fossile Energien steigen. Strom aus Erneuerbaren hingegen ist in der Herstellung unschlagbar günstig und wird – so die Prognose von Experten – mittelfristig auch für Endkunden günstiger. Diese Entwicklung schlägt sich direkt auf die Betriebskosten und damit auch auf die Mieten nieder – und sorgt für ein zukunftsfähiges, wettbewerbsfähiges Angebot. Die Kombination mit PV ist besonders spannend: Ich kann die Stromkosten für meine Mieter weiter reduzieren und mit einem Speicher – ob für Strom oder Wärme – den Eigenverbrauch optimieren. Das erhöht die Unabhängigkeit vom Markt, steigert die Attraktivität der Wohnung und wird zunehmend ein Entscheidungskriterium für Mieter.

TEXT
Frank Urbansky

Wie wirkt sich die Integration von Wärmepumpen auf Betriebskosten und Cashflows in Mehrfamilienhäusern konkret aus?

Man wird unabhängiger von Preisschwankungen – und das ist in einem immer volatileren Energiemarkt ein echter Vorteil. Für Vermieter heißt das: planbarere Betriebskosten, weniger Konflikte über Nebenkostenabrechnungen und eine höhere Attraktivität des Objekts. Mieter achten zunehmend darauf, ob ein Gebäude moderne Heiztechnik hat. So wie heute niemand mehr in eine Wohnung mit Kohleheizung ziehen will, wird es in wenigen Jahren auch mit Öl- oder Gasheizungen sein. Moderne Technik wird zum Standard und zum Qualitätsmerkmal, das auch höhere Nettokaltmieten rechtfertigen kann.

Was bedeutet die Umstellung auf Wärmepumpen, PV und Speicher für die ESG-Bewertung?

Die großen Player sagen es ganz offen: Wenn wir nicht investieren, wird unser Bestand irgendwann zum Risiko – oder gar zum „Stranded Asset“. Das gilt auch für kleinere Bestände. ESG und CSRD schaffen da ganz klar Handlungsdruck. Wer jetzt investiert, verbessert seine Nachhaltigkeitskennzahlen und sichert langfristig die Wertstabilität des Portfolios.

Welche Risiken bestehen, wenn Immobilienunternehmen die Umstellung verschleppen?

Wer wartet, gibt die Kostenkontrolle aus der Hand. Bei PV, Wärmepumpe und Speicher habe ich eine ziemlich verlässliche Kalkulation und werde unabhängig. Bei Alternativen wie Fernwärme oder Wasserstofflösungen mache ich mich vom Anbieter abhängig und damit auch von dessen Preisgestaltung. Wir sehen aktuell, wie Fernwärmepreise explodieren, wenn fossile Quellen wegfallen. Die eigene Erzeugung macht mich resilienter und reduziert das Risiko, dass ich in ein paar Jahren in eine teure Nachrüstung gezwungen werde.

Wie sehen Sie die Entwicklung in fünf Jahren?

Schon heute ist die Wärmepumpe das meistverkaufte Heizsystem in Deutschland. Die Technologie setzt sich durch, die Industrie lernt, die Kosten sinken, und auch das Handwerk wird effizienter. Zusätzlich kommen PVT-Module als spannende Option ins Spiel, besonders für urbane Mehrfamilienhäuser mit begrenzter Dachfläche und einer insgesamt herausfordernden Situation für die Quellenerschließung. Wir sehen hier aktuell viel Bewegung. In fünf Jahren wird das kein Nischeninvestment mehr sein, sondern Standard. ↩



ALARM
*Essenziell ist
eine schnelle
Alarmierung der
Polizei und aller
Personen, die
sich im Gebäude
befinden*

RISIKOSZENARIEN BESTIMMEN DIE SCHUTZZIELE

Wie lässt sich das SICHERHEITSNIVEAU eines Gebäudes begreifen? Was sind verhältnismäßige Sicherheitsmaßnahmen für Neubau und Bestand? In der Vermarktung von Gebäuden und Mietflächen werden immer häufiger Stichwörter wie Zutrittssicherheit, Brand-, Einbruch- und Wasserschutz oder verwandtes Sicherheits-Vokabular genannt. Es ist Zeit für eine Übersicht der neuesten Anforderungen.

TEXT

Christian Behling

Ob durch externe Vorgaben oder eigenmotiviert, Unternehmen sollten aus verschiedenen Gründen die Sicherheit ihrer Gebäude bewerten und geeignete Maßnahmen zur Verbesserung des Sicherheitsmanagements ergreifen. In der Vermarktung von Gebäuden und Mietflächen werden immer häufiger Stichwörter wie Zutrittssicherheit, Brand-, Einbruch- und Wasserschutz oder verwandtes Sicherheits-Vokabular genannt. Bei einer Vielzahl von teils zunehmenden Risiken wie Naturkatastrophen, Terrorismus, Extremismus, Aktivismus, Sabotage, Spionage, Vandalismus und Überfällen ist dies nicht verwunderlich. Dieser Artikel wird darlegen, wie sich das Sicherheitsniveau eines Gebäudes begreifen lässt und wie sich verhältnismäßige Sicherheitsmaßnahmen für Neubau und Bestand ermitteln lassen.

1. ASSETS, RISIKOANALYSE UND SCHUTZZIELE

- Was muss geschützt werden?
- Durch wen oder was ist es wie stark gefährdet oder bedroht?
- Wie und in welchem Maß wird dem entgegengewirkt?

Voraussetzung zur Analyse von Risiken und zur Bestimmung des erforderlichen Sicherheitsniveaus ist die Definition von Assets, die in der Objektsicherheit auch Schutzgüter genannt werden. Erst wenn festgelegt wurde, was überhaupt schützenswert ist, können die relevanten Bedrohungen und Gefährdungen identifiziert werden.

Beispiele für Schutzgüter/Assets sind:

- Menschen (Leben und Gesundheit)
- Image und Reputation
- Materielle und monetäre Werte (Rohstoffe, Sachwerte, Anlagen, Gebäude und sonstige Infrastruktur)
- Immaterielle Werte (Daten, Informationen)

Die Wertigkeit kann sich je nach Betrachter durchaus unterscheiden. Während für den Besitzer eines Gebäudes oder den Owner eines Produktionsprozesses vor allem die Immobilie selbst, deren Infrastruktur und die Menschen von besonderer Bedeutung sind, legt das übergeordnete Risikomanagement eines Unternehmens häufig die darin befindlichen Werte oder das Image als wichtigste Schutzgüter fest. Dementsprechend sind bei der Planung oder Anmietung von Immobilien verschiedene Interessen zu berücksichtigen. Letztendlich muss die Geschäftsführung den Schutz der Assets vertreten und auch das notwendige Kapital dafür bereitstellen, sichere Immobilien zu beziehen oder auch bestehende aufzurüsten. Das Maß dafür liefern die identifizierten Risiken, welche die Assets negativ beeinflussen können.

Es gibt große Risikokataloge nach dem All-Gefahren-Ansatz mit den unterschiedlichsten Szenarien – von Flugzeugabsturz, Überflutung bis zum Abhören von Informationen durch Drohnen. Der Umfang der Risiken der Objektsicherheit, die tatsächlich analysiert und bewertet werden sollten, ist kaum zu pauschalisieren. Dies hängt zum einen von der Kritikalität einer Organisation ab und zum anderen von den regulatorischen Vorgaben. Für das gesamte Unternehmen und für jeden Standort sollte eine

AUTOR

Christian Behling
M.Sc. Wirt.-
Ing./ B.Sc. Sicher-
heitstechnik
Sicherheitsbe-
rater der Von
zur Mühlen'sche
GmbH, Bonn.
Schwerpunkte:
Strategiebera-
tung, Schwach-
stellenanalysen,
Sicherheits-Au-
dits, Entwicklung
von Sicherheits-
konzeptionen

→

Risikoanalyse erstellt werden, die begründet darlegt, welche Risiken betrachtet wurden und welche Risiken mit entsprechenden Gegenmaßnahmen vermindert werden sollen.

Die Analyse von Täterprofilen ist in Verbindung mit bestimmten Bedrohungsszenarien in Risikoanalysen von Objekten von entscheidender Bedeutung. Das Risiko eines unbefugten Zutritts oder Einbruchs ist anders zu bewerten, wenn man mit einem Gelegenheitstäter rechnet, als der organisierte Angriff durch Saboteure, Spionagetäter oder Aktivisten.

In welchem Maß und mit welcher Wirksamkeit ein Risiko(-Szenario) behandelt wird, sollte mithilfe von Schutzziele beschrieben werden. Nur so lassen sich geeignete und verhältnismäßige Maßnahmen ableiten. Andernfalls sind Restrisiken bewusst zu tragen und die Entscheidung zu dokumentieren.

Beispiel: Ein Amoklauf mit einer Schusswaffe kann in der Regel nicht verhindert werden. Es können jedoch Schutzziele angestrebt werden, welche die Eintrittswahrscheinlichkeit oder zumindest die Auswirkung verringern:

- die organisatorische Vorbereitung, Sensibilisierung oder Schulung des Personals
- eine schnelle Alarmierung der Polizei und aller Personen, die sich im Gebäude befinden
- das Bilden von unterschiedlichen Zutrittszonen in Verbindung mit physischen Barrieren, um Interventionszeit zu gewinnen
- usw.

Allgemeingültige so genannte „strategische“ Schutzziele – wie die Verfügbarkeit eines Gebäudes oder die Unversehrtheit des Personals – können in den Unternehmensleitlinien vorgegeben werden. Darüber hinaus bedarf es jedoch einer differenzierteren Operationalisierung, welche realistisch und mit Sachverstand festgelegt wird. Die Ziele sollten zum einen baulich, technisch und organisatorisch umsetzbar sein und zum anderen in einem wirtschaftlich vertretbaren Rahmen liegen. Dafür kann man sich gedanklich wie nachfolgend beschrieben an verschiedenen Wirksamkeitsstufen orientieren.

2. WIRKSAMKEITSSTUFEN

Prävention

- Wie sollen verschiedene Zonenübergänge und Bereichsgrenzen wirken?
- Sollen Sicherheitsmaßnahmen sichtbar abschrecken oder versteckt unauffällig sein?

Für die Prävention und die damit angestrebte Verringerung der Eintrittswahrscheinlichkeit eines Risikos gibt es verschiedene Ansätze. Angefangen mit der Auswahl der Lage des Standortes (Region, Umfeld z. B. fließende Gewässer, Etage) können bereits vor dem Bezug einer Immobilie verschiedene Standort- und Umgebungsrisiken effektiv berücksichtigt werden. Organisationen, die regelmäßig Immobilien kaufen, errichten oder bestehende anmieten, sollten bestimmte übergreifende Faktoren bzw. Aus-

schlusskriterien definieren. In vielen Fällen wird das Sicherheitsmanagement leider erst in späteren Planungsphasen eingebunden. Um dennoch präventiv zu wirken, können physische Barrieren oder Überwachungssysteme wie Kamera(-Dummies) sichtbar eingesetzt werden, um ein bestimmtes Täterklientel abzuschrecken. Erfahrene und organisierte Täter, die mit einem hohen Maß an krimineller Energie oder Motivation angreifen, haben diesbezüglich jedoch häufig eine etwas ungünstiger gelagerte Hemmschwelle.

Beispiel: Aktivisten, die trotz aufwändiger Sicherheitsmaßnahmen auf Rollfelder von Flughäfen und Dächer von Konzernen gelangen.

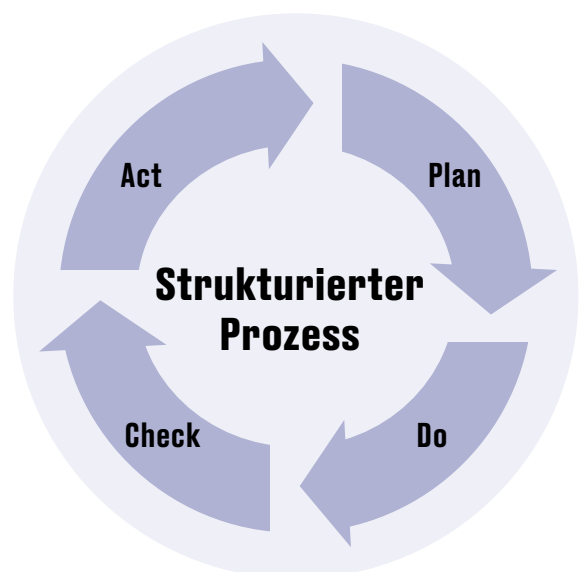
Behinderung

- Wie qualitativ sollen physische Barrieren ausgebildet werden?
- Wie stark können Unbefugte behindert werden, ohne die Betriebsprozesse zu sehr zu beeinträchtigen?

Da sich Angreifer nicht zuverlässig abschrecken lassen, bedarf es einer mechanischen Sicherung von Außenbereichen, Gebäuden oder besonderen Bereichen im Inneren. Die zur Verfügung stehenden Mittel reichen von Anfahrtsschutz-Maßnahmen über Umfriedungen mit Übersteig- und Unterkriechschutz bis hin zu einbruchwiderstands-, beschuss-, und sprengwirkungshemmenden Bauteilen. Derartige Zielsetzungen sind nur dann sinnvoll, wenn die Maßnahmen lückenlos und gleichwertig für einen gesamten festgelegten Schutzbereich umgesetzt werden können.



Das Sicherheitsniveau eines Gebäudes braucht verhältnismäßige Maßnahmen



Quelle: Von zur Mühlen'sche GmbH



1



2



3

Beispiel: Fahrzeugsperrren können statisch stark ausgebildet werden. Insbesondere in Verbindung mit dem Erdreich können Statiker eine hohe Energieaufnahme einplanen. In den Zufahrten werden jedoch bewegliche Teile benötigt, die bei bestimmten Anpralllasten viel schneller an ihre Grenzen kommen. Das Schutzziel muss die geringere Risikominimierung beschreiben.

Die Gleichwertigkeit und das Erreichen der Schutzziele ist nicht nur einmalig in der Neuplanung zu berücksichtigen, beides muss im Bestand ebenfalls regelmäßig geprüft werden. Hierzu sind klare Verantwortlichkeiten und Regelungen aufzustellen.

Häufig ergeben sich durch Umbauten, Erweiterungen oder Prozess- und Nutzungsänderungen ungewollte Bypässe, welche die hohen Sicherheitsinvestitionen obsolet machen. Von „Betriebsblindheit“ wird oft gesprochen, wenn externe Auditoren und Gutachter feststellen, dass z. B. Hauptzufahrt und Haupteingang gute Barrieren darstellen und personell oder durch kostenintensive Vereinzelungsanlagen gut kontrolliert sind, während man über Wege der Anlieferung, Entsorgung oder Entfluchtung unbemerkt durch offene Nebeneingänge spaziert.

Bei den Schutzzielen sind zudem die Grenzen von marktüblichen Bauteilen zu berücksichtigen.

❶

KAMERAS

Überwachungssysteme können sichtbar eingesetzt werden

❷

ZUTRITT 1

Physische Barrieren bringen Interventionszeit

❸

ZUTRITT 2

Das Risikoszenario bestimmt die Schutzziele und die daraus abgeleiteten Maßnahmen

Auch hier ist die Betrachtung von Täterprofilen und Tatmitteln von entscheidender Bedeutung. Einbruchwiderstandshemmende, durchwurf- und durchschuss-hemmende Bauteile sind unter definierten normgerechten Bedingungen geprüft. Die Bezeichnungen und Zertifizierungen versprechen meistens mehr, als man vermuten würde.

Beispiel: Die Einbruchwiderstandshemmung von Bauteilen wird nach DIN EN 1627 mithilfe verschiedener Resistance Classes – RC-Qualitäten – beschrieben. Als Sicherheitsstandard für die gesamte erdnahe Fassade von Verwaltungs- und Gewerbegebäuden wird häufig RC2, maximal RC3 beworben. Höher zertifizierte Bauteile sind zum einen für die Handhabbarkeit ungünstig (z. B. schwere Türen), zum anderen würden sie die Kosten sprengen. Doch welche Qualität wird damit eingekauft?

Ein Bauteil der RC-3-Qualität hält einem Angriff eines (nicht erfahrenen) Täters mit Schraubendreher und Kuhfuß fünf Minuten lang stand. Problematisch kann es werden, wenn ein Täter mehr Zeit, Erfahrung oder anderes (z. B. akkubetriebenes) Werkzeug mitbringt. Diese Qualität erreicht eine Tür nur im verriegelten Zustand. Insbesondere im Bestand stehen höhere RC-Qualitäten meistens nur bei kleineren Umschließungen von Sonderschutz-zonen in einem günstigen Kosten-Nutzen-Verhältnis.

Detektion

- Was soll detektiert werden (unbefugter Zutritt, Einbruch, Diebstahl, Überfälle ...)?
- In welcher Güte soll detektiert werden?

Die Widerstandsqualität ist vor allem dann sinnvoll eingesetzt, wenn der Täter (bzw. Gefährdungen wie Wasser, Brand, Rauch ...) vor der physischen Barriere in einem Bereich detektiert wird, in dem noch kein erhöhter Schaden zu erwarten ist.

Je nach Schutzbedarf und Nutzung der Immobilie sollte die erste Detektion von Tätern schon vor einer möglichen Umfriedung oder zumindest unmittelbar vor der Fassade stattfinden. Als Nächstes kann die Fassade selbst auf Öffnung, Verschluss und Durchbruch überwacht werden und anschließend das Gleiche bei verschiedenen innenliegenden Zonen. Auch der Aufenthalt oder Bewegungsmuster können detektiert werden, ebenso wie das Platzen oder Entnehmen von Gegenständen.

Mithilfe von Schutzzielen wird die Güte der Detektion beschrieben. Dazu zählt auch eine möglichst niedrige Falschalarm-Quote. Die Erfahrung zeigt, dass Alarmer bei häufigen Falschmeldungen oftmals ignoriert oder die Systeme sogar ganz abgeschaltet werden. Anstatt den Anbietern und Werbeblättern blind zu vertrauen, sollten die Leistungskriterien demnach genau definiert werden. Dazu können neben Zertifizierungen und Normen auch eigene Testszenarien gehören, die spätestens im Zuge der Abnahme geprüft werden können.

Verifikation und Intervention

- Wie und wie schnell werden Alarmer verarbeitet?
- Wie wird verifiziert und geeignet interveniert?

Detektionssysteme werden nur in bestimmten Fällen direkt bei Polizei und Feuerwehr aufgeschaltet, da jeder Einsatz hohe Kosten verursachen kann. Bei einigen Systemen, insbesondere Perimeterdetektionssystemen, müssen außerdem Falschalarme einkalkuliert werden. Daher ist in der Regel eine Verifikationsstelle oder auch Alarmempfangsstelle erforderlich, die Alarmursachen verifiziert und gegebenenfalls eine angemessene Interventionsmaßnahme einleitet. Kommt es tatsächlich zu einem Einbruch oder einem gewaltsamen Angriff, ist ein Wachdienst keine geeignete Interventionsmaßnahme. In diesem Fall ist die Polizei unmittelbar hinzuzuziehen.

Negativ-Beispiel: Ein Alarm wird gemeldet und jemand macht sich anschließend – gegebenenfalls sogar von einem entfernten Standort aus – auf den Weg, um bei Ankunft vorsichtig nachzusehen, durch wen oder was der Alarm verursacht wurde. Möglicherweise ist dann nichts mehr zu sehen, der Täter hat bereits einen Schaden verursacht oder tritt demjenigen gewaltsam gegenüber. Bis dann die Polizei alarmiert wird und ebenfalls ein paar Minuten später eintrifft, ist wichtige Zeit verstrichen.

1

BRAND-SCHUTZ

Im Idealfall werden Gefährdungen detektiert, bevor ein hoher Schaden eintritt

Demnach sollte das Schutzziel sein, jederzeit eine direkte Sichtbeziehung zur Detektionsstelle (z. B. einer überwachten Tür) zu gewährleisten und ggf. auch



die Situation kurz vor dem Alarm mit zu berücksichtigen, um die Situation (offene Tür) beurteilen zu können. Die Lage muss jederzeit von mindestens einer ständig besetzten Stelle bewertet werden können. Diese muss über die technischen Voraussetzungen (und Qualifikationen) verfügen, um Einsatzkräfte zu rufen und an die richtige Stelle zu leiten. Hierzu muss in der Regel Videotechnik zum Einsatz kommen. Mithilfe zusätzlicher Alarmtrigger und entsprechender Datenschutzvereinbarungen darf Videoüberwachung durch die Privatwirtschaft im öffentlichen Raum oder in Mitarbeiterflächen zweckmäßig eingesetzt werden.

Für die Alarmempfangsstelle selbst gelten je nach Risiko entsprechend hohe Sicherheitsanforderungen an Redundanz, Zutrittssicherheit, ergonomische Arbeitsplätze usw. (siehe z. B. DIN EN 50518). Ein Gefahrenmanagementsystem mit offenen Schnittstellen sollte eingesetzt werden, um gegebenenfalls Alarme und Zustände mehrerer Detektionssysteme unterschiedlicher Anbieter und Gebäude zu handhaben.

Aufgrund der hohen Anforderungen wird diese Leistung häufig extern vergeben. Dafür sind entsprechende Datenschutzvereinbarungen, Zuständigkeiten und Alarmprozesse zu definieren.

Dokumentation

- Was muss dokumentiert werden?
- Wie lange muss die Dokumentation aufbewahrt werden?

Sicherheitstechnische Systeme sollten in der Lage sein, Ereignisse aufzuzeichnen und sicher zu archivieren. Die Aufbewahrungsfristen sind je System bedarfsgerecht festzulegen. So muss häufig gewährleistet sein, dass Videoaufnahmen mindestens 72 Stunden aufbewahrt werden, um beispielsweise nach den Weihnachtsfeiertagen noch potenzielles Beweismaterial ggf. unter bestimmten Voraussetzungen (Vier-Augen-Prinzip mit Betriebsrat) einsehen zu können. Zutrittsprotokolle o. Ä. müssen gegebenenfalls länger aufbewahrt werden, da z. B. Diebstähle durch

Innentäter erst später erkannt werden. Insbesondere in Schadensfällen oder durch externe Vorgaben wird auch das Sicherheitsmanagement von Organisationen untersucht. Demnach sollten neben den technischen Dokumentationen auch Verantwortlichkeiten sowie Befugnisse innerhalb der Organisation zwischen Dienstleistern und Gebäudebetreibern eindeutig und schriftlich fixiert sein.

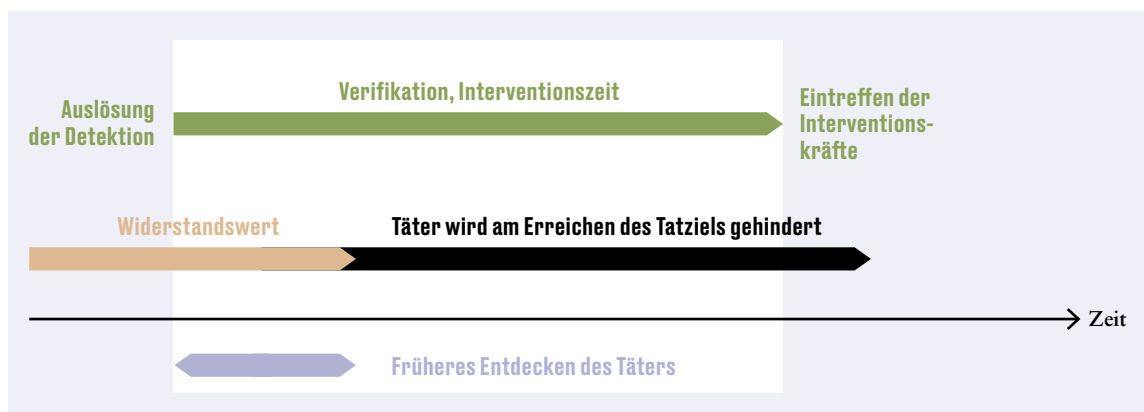
3. GANZHEITLICHES SICHERHEITSKONZEPT

Eine Immobilie und deren Sicherheitsmanagement gilt erst dann als sicher, wenn alle Wirksamkeitsstufen, aufgeteilt auf mehrere Schutzzonen, erzielt werden. Wichtige Sonderschutzzonen sollten sich im Inneren des Gebäudes hinter mehreren Schutzzonen befinden und somit hinter mehreren Barrieren und Kontrollbereichen, für die die Berechtigungen immer restriktiver vergeben werden.


Je nach Betriebsmodus sind möglicherweise unterschiedliche Maßnahmen erforderlich, um die Schutzziele zu erreichen. So kann im Tagbetrieb z. B. Personal dafür in Verantwortung genommen werden, kritische Bereiche nicht unbeaufsichtigt zu lassen, oder es werden technische und personelle Zutrittskontrollmaßnahmen ergriffen. Außerhalb der Betriebszeiten können mehr Detektionsbereiche geschaffen und abgeriegelt werden. Bei modernen Gebäuden ohne eindeutige Öffnungszeiten oder bei mehreren Nutzern sind hierfür kleinteilige Sicherungsbereiche zu bilden, die flexibel und einzeln scharfgeschaltet werden können.

Letztendlich hängt ein funktionierendes Sicherheitsmanagement von Gebäuden nicht nur von baulich-technischen Maßnahmen ab, sondern auch maßgeblich von der Organisation und dem Faktor Mensch. Sicherheitsbewusstsein muss gegebenenfalls mithilfe von Awarenessmaßnahmen gebildet und in der Folge gelebt werden – von der Führung bis zum Praktikanten. Andernfalls verbleiben offene Türen und Unachtsamkeiten, die das Restrisiko erhöhen. ☞

Detektion braucht angemessene Interventionsmaßnahmen



Quelle: Von zur Mühlen'sche GmbH



BESTE
INVESTITION
*Nachhaltigkeit ist
kein Kostentreiber,
sondern der stärkste Hebel
für Wertschöpfung,
Risikominimierung und
Zukunftsfähigkeit
in der Immobilienwirtschaft*

NACHHALTIGKEIT IST HARTE ÖKONOMIE

Der grüne Ansatz ist zu teuer, zu komplex und voller Bürokratie? Dieses Narrativ ist bequem – aber falsch. Warum NACHHALTIGKEIT die beste Investition für die Immobilienbranche ist.

Nachhaltigkeit ist kein Kostentreiber, sondern der stärkste Hebel für Wertschöpfung, Risikominimierung und Zukunftsfähigkeit in der Immobilienwirtschaft. Mit dem Gebäudeenergiegesetz (GEG), den neuen CSRD-Berichtspflichten und der Omnibus-Richtlinie steigt der Druck – aber auch die Chance, Nachhaltigkeit zur Investitionssicherheit zu machen.

Diese regulatorischen Treiber sorgen dafür, dass ESG-Nachweise heute für alle Akteure verpflichtend werden. Mit der EU-Taxonomie und den Transformationskriterien der Europäischen Union entsteht eine gemeinsame Sprache, die Banken, Investoren, Planer und Nutzer miteinander verbindet. Wer diese Sprache nicht spricht, riskiert nicht nur Fördermittel oder Kredite, sondern auch den Marktanschluss.

BANKEN: ESG ALS ABSICHERUNG VON INVESTITIONEN

Die Banken haben die Zeichen längst erkannt. Nachhaltigkeit ist für sie kein moralisches Thema, sondern harte Ökonomie. Die Leiterin Strategie und Nachhaltigkeit bei einer großen Landesbank, erklärte auf einer Veranstaltung: „Für uns ist das Omnibus-Verfahren nicht entscheidend. Wir konzentrieren uns zuerst auf CO₂-Emissionen und betrachten als Nächstes die Biodiversität. Diese Aspekte sind entscheidend, um Investitionen abzusichern.“

Damit wird deutlich: Banken sehen in ESG-Aspekten nicht zusätzliche Bürokratie, sondern ein Werkzeug zur Risikominimierung.

TEXT
Peter Bachmann,
Fabian Wiesler

1

INARA SUITES

In den neuen Immobilien werden hochwertige Materialien und Füge-techniken eingesetzt, die sortenreinen Rückbau und Kreislaufführung ermöglichen

Typische Green Loans oder Sustainability-linked Loans bieten im Markt dokumentierte Zinsvorteile von rund fünf bis 15 Basispunkten, in Einzelfällen bis zu 25 Basispunkte. Für ein Projektvolumen von 50 Millionen Euro bedeutet das je nach Struktur jährliche Einsparungen im sechsstelligen Bereich.

EU-TAXONOMIE UND KREISLAUFWIRTSCHAFT

Das Seehotel Wiesler zeigt, wie Nachhaltigkeit in der Praxis auf mehrere Nachhaltigkeitskonten einzahlt. Mit einem Holzgas-Blockheizkraftwerk (erneuerbare Energie) erreicht die Anlage einen elektrischen Autarkiegrad von bis zu 80 Prozent und reduziert so CO₂-Emissionen deutlich (Klimaschutz). Die lokale Energieerzeugung macht das Hotel zugleich resilient gegenüber Energiekrisen (Klimaanpassung).

Gleichzeitig werden in den neuen Immobilien (zum Beispiel Inara Suites) hochwertige Materialien und Füge-techniken eingesetzt, die sortenreinen Rückbau und Kreislaufführung ermöglichen. Im Falle eines späteren

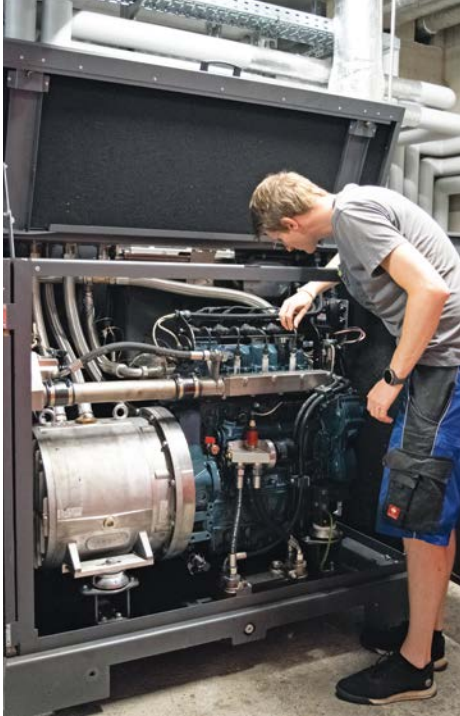
Umbaus entstehen daher keine Überraschungen durch hohe Entsorgungskosten, vielmehr kann es sogar zu einer Rückgabe von Rohstoffen kommen. Materialgesundheit sorgt für gesunde Innenräume und eine hohe Aufenthaltsqualität.

Darüber hinaus wurde für die Inara Suites eine mehrdimensionale Produktauswahl etabliert, die über klassische Kosten- und Qualitätskriterien hinausgeht. Hierfür hat das Unternehmen auf Basis der EU-Taxonomie in Zusammenarbeit mit Circular Skills den Circular Scan entwickelt, der alle sechs Umweltziele sowie die sozialen Mindeststandards berücksichtigt. Der Scan dient als systematische Entscheidungsgrundlage in der Produkt- und Materialwahl und macht die komplexen Anforderungen der Regulierung operativ handhabbar. Auf diese Weise wird nicht nur eine kreislauffähige Bauweise gewährleistet, sondern auch ein Beitrag zu Dekarbonisierung, Wasser- und Ressourcenschutz, Biodiversität sowie sozialen Aspekten entlang der Lieferkette geleistet. Ergänzt durch Biodiversitätsmaßnahmen am Standort und die Einbindung regionaler Handwerksbetriebe →

5 Schritte zur ESG-Transparenz für Projektentwickler

- 1 Frühzeitige ESG-Pre-Checks in der Vorplanung durchführen
- 2 EPDs und weitere Produktnachweise sichern
- 3 Material- und Bauplanung an QNG-Vorgaben orientieren
- 4 Soziale Standards und Lieferketten prüfen
- 5 Ergebnisse in Taxonomie-konformen Bericht überführen





1



2

1 2
SEEHOTEL WIESLER
Mit einem Holzgas-Blockheizkraftwerk (erneuerbare Energie) erreicht die Anlage einen Autarkiegrad von bis zu 80 Prozent und reduziert so CO₂-Emissionen deutlich

wird sichtbar: Nachhaltigkeit ist hier nicht nur ein ökologischer Beitrag, sondern auch eine sichere Investition mit stabilen wirtschaftlichen Vorteilen. Die Inara Suites verdeutlichen, dass EU-Taxonomie-konforme Entscheidungen im Bau- und Immobiliensektor nicht als regulatorische Last zu verstehen sind, sondern als Hebel für Qualität, Resilienz und langfristigen Werterhalt.

ESG ALS PFLICHT IM BRIEFING: DIE PLANUNGSPERSPEKTIVE

Auch in der Planungspraxis hat sich der Blickwinkel verändert. Architekt Urs Ganter aus Bernau bei Berlin erlebt regelmäßig, wie Nachhaltigkeit heute fester Bestandteil der Projektziele wird. Große Auftraggeber geben detaillierte Projektzielkataloge heraus, die an die Architekten weitergereicht werden. Darin finden sich klare Vorgaben: ESG-Pre-Checks schon in der Vorplanung, Materialplanung mit Bezug auf die DNSH-Kriterien und die EU-Taxonomie oder die Verpflichtung, Zertifizierungen spätestens zwölf Monate nach Inbetriebnahme nachzuweisen.

Für Planer wie Ganter bedeutet das: Nachhaltigkeit ist nicht mehr Kür, sondern Vertragsbestandteil – mit direkter Auswirkung auf Entwürfe, Materialentscheidungen und Bauprozesse. „Früher war Nachhaltigkeit ein Extra, heute ist sie im Briefing Pflicht.“ Für den Immobilienmarkt ist das eine stille Revolution. Jens Weymann, Head of Sustainability

and ESG Germany bei Cushman & Wakefield, erklärt: „ESG ist heute kein Add-on mehr – es ist Herzstück aller Marktentscheidungen. Wer seine Daten nicht im Griff hat, verliert Vertrauen und damit Kapital.“ Schon heute gilt in Due-Diligence-Prozessen: Nachhaltigkeitsnachweise werden ebenso kritisch geprüft wie Mietverträge oder Grundbücher. Fehlende ESG-Daten führen zu Preisabschlägen oder sogar zum Scheitern von Transaktionen. Wer also weiter behauptet, Nachhaltigkeit sei nur ein Kostenfaktor, hat den Markt nicht verstanden.

EU-TAXONOMIE: NUTZEN DER TRANSFORMATIONSKRITERIEN

Die EU-Taxonomie definiert sechs Umweltziele, die häufig als „kompliziert“ dargestellt werden. Doch ihr eigentlicher Zweck ist es, Vorteile sichtbar zu machen:

- Materialgesundheit steigert die Attraktivität für Nutzer und schützt die Gesundheit.
- Kreislaufführung verwandelt Rückbaukosten in Rückbauwerte und sichert Materialressourcen.
- CO₂-Reduktion senkt die Betriebskosten und erhöht die Chancen auf Finanzierungsvorteile.
- Biodiversität steigert Standortqualität und Akzeptanz bei Kommunen.
- Soziale Fairness reduziert Reputations- und Lieferkettenrisiken.
- Klimaanpassung schützt Immobilien vor Extremwetter und erhält Versicherbarkeit.

Natürlich: Die Vielzahl an Verordnungen und Standards kann auf den ersten Blick überfordernd wirken. Doch wer nur über Komplexität und Kosten klagt, verpasst die Chance, eine gemeinsame Grundlage zu schaffen.

In Projekten zeigt sich: Wenn Nachhaltigkeitsdaten einmal systematisch erhoben und für alle Stakeholder nutzbar gemacht werden, sinken die Kosten erheblich und das Verständnis wächst. In der Praxis hat sich dafür die Logik eines Circular Scans bewährt – ein durch den TÜV Rheinland geprüfter Prozess, der erheblich kostengünstiger ist als andere Produktzertifizierungsansätze, vollständig anschlussfähig an die EU-Taxonomie und gleichzeitig ein methodischer Ansatz, der Komplexität radikal reduziert und dennoch Investoren und Banken die Validität liefert, die sie fordern.

ZUKUNFT SICHERN STATT AUSREDEN SUCHEN

Nachhaltigkeit ist keine Last, sondern die stärkste Versicherung für den Immobilienmarkt. Sie senkt Risiken, sichert Kapitalzugang, erhöht die Exitfähigkeit und eröffnet neue Geschäftsmodelle. Wer weiterhin nur über Kosten und Komplexität spricht, macht den gleichen Fehler wie jene, die in den 1990er Jahren das Internet als Modeerscheinung abtaten.

Die eigentliche Botschaft lautet: Nachhaltigkeit ist Zukunftsfähigkeit – und damit die beste Investition, die die Branche heute tätigen kann. ↩



Hören Sie auch unseren Podcast zum Thema



Passt.

Alles passt, nur der Software-Anbieter nicht?

Finden Sie jetzt den passenden Partner für Immobiliensoftware – mit unserer umfassenden Anbietersuche auf [Softwarevergleich.de](https://www.softwarevergleich.de)



Softwarevergleich.de

FINDEN STATT SUCHEN – JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Haufe Stellenmarkt



Foto: deagreez/stock.adobe.com

Tip: Mit dem Jobmailer **kostenlos neue Jobs** per E-Mail erhalten!

BRANCHE & BERUFSFELD: IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Sachgebietsleiter:in (w/m/d)

Projektmanagement

Stadt Frankfurt am Main -

DER MAGISTRAT

Frankfurt am Main

[Job-ID 58422404](#)

Junior Contract

& Claim Manager (m/w/d)

ILF CONSULTING ENGINEERS

GERMANY GMBH

München, Bremen

[Job-ID 58171783](#)

Gruppenleitung im Bauwesen

(w/m/d) - Hoch- und Tiefbau

Region Mitte

Deutsches Zentrum für Luft-

und Raumfahrt e. V.

Göttingen

[Job-ID 58148808](#)

Technische:r Property Manager:in

(m/w/d) - Voll- oder Teilzeit

ab sofort

STRABAG Property and

Facility Services GmbH

Stuttgart

[Job-ID 58422293](#)

Mitarbeiterin/Mitarbeiter

Vertragsmanagement

Wohnungsverwaltung (w/m/d)

Bundesanstalt für Immobilien-

aufgaben

Oldenburg

[Job-ID 58148541](#)

Leitung der Abteilung Straßenbau

und -unterhaltung (m/w/d)

Landkreis Osnabrück

Osnabrück

[Job-ID 58326488](#)

Koordinatorin/Koordinator im

Bereich Liegenschaftsmanagement

mit Fokus auf gewerbliche

Liegenschaften (w/m/d)

Bundesanstalt für Immobilienaufgaben

Bonn

[Job-ID 58422311](#)

Technischer Property Manager -

Gewerbeimmobilien (m/w/d)

Bayerische Versorgungskammer

München

[Job-ID 58421551](#)

Objektleiter (m/w/d) im

technischen Facility Management

SAUTER Deutschland,

Sauter FM GmbH

Freiburg im Breisgau

[Job-ID 58146928](#)

Finden Sie weitere Stellenangebote unter www.stellenmarkt.haufe.de
Job-ID eingeben und direkt bewerben!

Sie möchten eine Stellenanzeige aufgeben?

Buchungsschluss für die nächste Ausgabe

ist am 14. November 2025

Online-Buchung

Bequem und direkt eine Anzeige nach

Ihren Wünschen schalten unter

www.stellenmarkt.haufe.de

Sie haben Fragen zu unserem Stellenmarkt?



Ihre Ansprechpartnerin:

Eva Hofmann

Tel. 0931 2791-558

stellenmarkt@haufe.de

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.



Hier finden:
www.stellenmarkt.haufe.de



Visualisierung – ohne geht es nicht
Die Immobilienunternehmen müssen ihre Emissionen senken. Unterjähriges Energiemonitoring ist die Grundlage für systematische Analyse und Verbesserung des Energieverbrauchs. Doch dazu müssen die Daten richtig dargestellt werden.

Investment – raus aus der Nische
Senioren- und Pflegeimmobilien gelten oft noch als Risikoinvestment. Dabei wird der Bedarf schon qua Bevölkerungsentwicklung immer größer. Was zusammenpassen muss, um in dieser Assetklasse erfolgreich zu sein.

Digitalisierung – auch für Verwalter
Die geringe Digitalisierungsquote bremst Prozesse. Der Fachkräftemangel schmälert die Effizienz noch weiter. Innovative Technologien und gezielte Ausbildung könnten den Wandel beschleunigen – doch es braucht Mut zur Veränderung!

VERLAG

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg
Geschäftsführung: Dr. Carsten Block,
Iris Bode, 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
Hans-Walter Neunzig (hwn)
hans-walter.neunzig@immobilienwirtschaft.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, Norbert Jumpertz,
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.immobilienwirtschaft.de

GRAFISCHES KONZEPT

formba.de

LAYOUT

Hanjo Tews

ANZEIGEN

Anzeigenpreisliste (1.1.2025)
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

Eva Hofmann
Tel. + 49 931 2791-558
stellenmarkt@haufe.de

Diese Ausgabe enthält folgende (Teil-)Beilagen:
Metrona/Brunata

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/Chris Collins; 08 Cocoon Theresienwiese; 09 Illustration Axel Pfänder; 10 gettyimages/megainarmy; 21 gettyimages/Aleksandra Konoplia; 24 gettyimages/traffic_analyzer; 30 gettyimages/marrio 31; 34 IVD; 38 gettyimages/Suebsiri; 42 gettyimages/Aleksandra Konoplia; 49 gettyimages/Indra Purnama; 51 Ilja Höpping/Stadt Duisburg; 55 gettyimages/demaerre; 64 gettyimages/Maria Korneeva; 65, 67 Illustration Axel Pfänder; 66 Frauen in der Immobilienwirtschaft e.V.; 66 Adobestock; 79 gettyimages/Randy Faris; 80 Frank Urbansky; 80-83 BWP; 84 gettyimages/xxwp; 87 gettyimages/onurdongel/ollo/Bryn Colton; 91-92 Anna Wiesler; 88 gettyimages/Westend61; 90 gettyimages/danielvfung; 96 gettyimages/Jiojio; 98 gettyimages/Willard

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



IMPRESSUM



*Das Magazin
jetzt gleich hier
bestellen*

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.



SICH TREIBEN LASSEN

Smartphones weg und sich im Kanu und Zelt der Natur aussetzen: Das bringt Nähe zu den Mitreisenden. Und dieses Sich-treiben-Lassen verursacht eine **NEUE GELASSENHEIT**. Sie wirkt beruflich wie privat nach.

Mein schönstes Kulturerlebnis war eine einwöchige, geführte Kanutour mit meiner Familie in Schweden. Wir waren in einer Gruppe unterwegs. Tagsüber haben wir die Flüsse und Seen mit dem Kanu erkundet. Des Abends bauten wir unsere Zelte immer an neuen Orten auf. Ganz bewusst hatten wir die Handys im Auto gelassen – nur eine alte Digitalkamera war da-

bei. Ihre Fotos sind so unperfekt, dass sie heute unbezahlbare Erinnerungen sind. Diese Tour fand in einer extrem stressigen beruflichen Phase statt. Genau der richtige Moment, um einmal komplett abzuschalten! Schon lange wollten wir als Familie etwas erleben, das uns wirklich zusammenbringt und raus aus dem Alltag holt. Natur, Wasser und das einfache Leben im Zelt – das passte perfekt.

Am meisten beeindruckt hat mich die Ruhe auf dem Wasser. Den ganzen Tag mit den Kindern im Kanu zu sitzen bei frischer Luft und Sonnenschein. Zwischendurch sich einfach treiben lassen – das war unglaublich entspannend. Und dann abends das gemeinsame Kochen mit der Gruppe: sehr bodenständig, aber intensiv und richtig schön. Besonders im Gedächtnis geblieben ist mir nicht etwa ein einzelner Augenblick. Noch heute spüre ich jenes Gefühl, wie es war, den ganzen Tag mit der Familie zusammen zu sein. Es gab keine Ablenkung, nicht einen Blick aufs Handy. Nähe und gemeinsame Erfahrungen sind das, was bei mir hängen geblieben ist.

Es gibt eine weitere Nachwirkung, die ich heute noch spüre. Ich bin mit einer neuen Gelassenheit zurückgekehrt. Ich wusste: Mein Team läuft auch ohne mich. Ich darf loslassen. Diese Erfahrung hat mir gezeigt, dass Vertrauen sich auszahlt – beruflich wie privat. Probiert es mal aus! Es ist wie ein Reset-Knopf. Die Natur, die Ruhe und die Familienzeit geben mir so viel Energie zurück. Ich kam mit frischem Kopf und klarerem Blick nach Hause. Und die Bilder von der alten Kamera stützen diese Erinnerung. Sie sind zwar nicht gestochen scharf. Doch genau dadurch spiegeln sie die Stimmung dieser Auszeit perfekt: unbeschwert, lustig und voller Leben. ↵



BJÖRN JÜNGERKES
ist CEO der Dr. Klein Wowi Digital AG. Er will die Wohnungswirtschaft digitalisieren.

mipim[®]

The Global Urban Festival

Housing Matters! 9 March
9-13 March 2026
Palais des Festivals, Cannes, France

Built by
RX In the business of
building businesses

mipim.com

immowelt

Loredana Karina Bahr

KENSINGTON Finest Properties International
MA, HD & RNK

Mein Ziel: Immobilien
sichtbar, relevant und
verkaufsstark vermarkten. ✓✓

Ebenezer Osei

immowelt

Das erreichen Sie mit uns –
auf **immowelt** und **Social
Media**.

**Ihr Wachstum.
Unsere Mission.**



Mehr erfahren