

IMMOBILIEN WIRTSCHAFT

NEUE PERSPEKTIVEN BAUEN · 06/2025



SAG MIR, WAS DU FÜHLST!

KI MACHT FACILITY MANAGEMENT INTUITIV

PFLEGEHEIME

Insolvenzen bei Betreibern. Investoren zögern. Doch es gibt gute Nachrichten

DEFENSE REAL ESTATE

Wer jetzt spezielle Skills aufbaut, kann Nutznießer des Booms werden

HAUSVERWALTUNG

Next-Level-KI ebnet den Weg zu effizienterer Leistungserbringung





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.

MÖRDERHÄUSER UND PANIKRÄUME SIND DER VERZWEIFELTE VERSUCH, AUFMERKSAMKEIT ZU GEWINNEN. BRINGT ABER NUR WAS, WENN DAS THEMA TRÄGT ...



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

das Buhlen um Aufmerksamkeit war nie lauter. Still sein und bedacht scheint sowas von out ... Zu Halloween brachte ein bekanntes Immobilienportal eine Meldung über Horrorhäuser: 43 Prozent der potenziellen Käufer würden in ein „Mörderhaus“ ziehen. Das sei preislich attraktiv dank „Gruselabschlag“. Horror und Mord sorgen für Klicks. Panikräume werden immer populärer. Ich schreie es raus: „Immobilien – geile Branche! Defense Real Estate“ (wir versuchen eine Einordnung auf Seite 54), „die Action-Disziplin, damit bist du am Pulsschlag der Zeit!“ Ich hoffe, das war laut genug.

Aber – Aufmerksamkeit kann auch anders entstehen. Durch ein Sich-Rar-Machen etwa. Ich hatte die Bundesbauministerin schon im Verdacht Aufmerksamkeit erlangen zu wollen, indem sie Branchenvertretern aus dem Weg geht. Aber jetzt war sie doch zu einem Interview bereit (Seite 44), das für Interesse sorgen könnte: Die Zahl der Immobilien-Förderprogramme soll perspektivisch auf 2 sinken.

Im November gab es die Tage des Bürokratieabbaus. Nach einem Gesetzesentwurf soll die Pflicht zu Makler- und Verwalter-Fortbildungen entfallen (Seite 67)! Sie haben es noch nicht vernommen? Vielleicht steckt Kalkül dahinter: Aufmerksamkeitsbegrenzung kann auch Absicht sein. Möglicherweise ist die Idee, gerade bei Fortbildungen Bürokratie abzubauen, in mitternächtlichen Gesprächen entstanden und den Verantwortlichen im Grunde selbst peinlich ...

Ich wünsche Ihnen frohe Weihnachten und einen guten Jahreswechsel. Mit einem herzlichen Dank für Ihre Treue

Ihr
Dirk Labusch



*Hier geht's zur
Immobilienwirt-
schaft digital*

03 EDITORIAL

04 INHALT

08 KALEIDOSKOP

08

Schwerpunkt- Thema

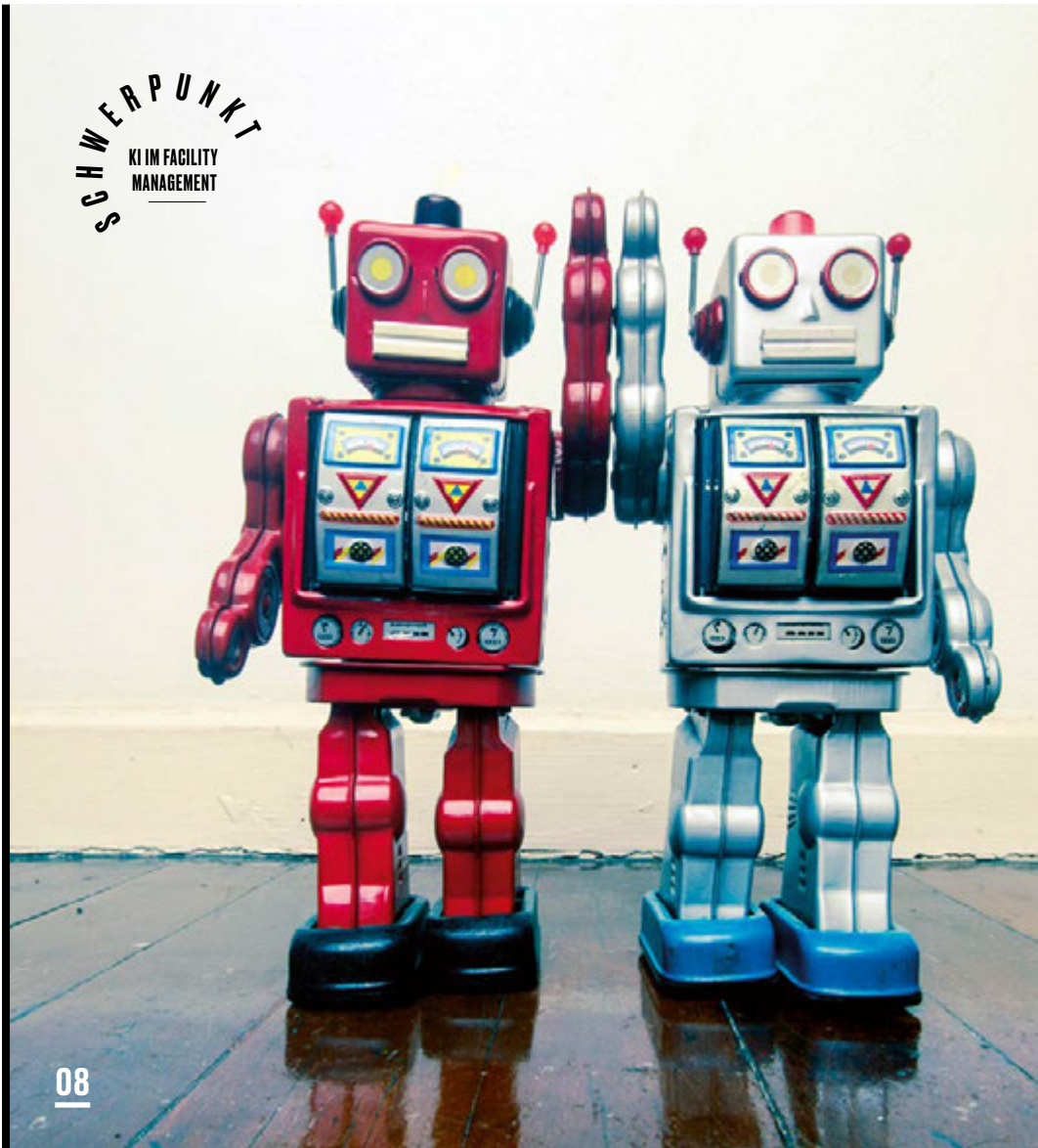
08 SAG MIR, WAS DU FÜHLST!

Künstliche Intelligenz führt zusammen, was zusammengehört. Sie macht das Facility Management intuitiv

18 ECHTZEITVERKNÜPFUNGEN

Der Gamechanger Agentic AI:
Das Real-Gain-Konzept

S
C
H
W
E
R
P
U
N
K
T
K
I
I
M
F
A
C
I
L
I
T
Y
M
A
N
A
G
E
M
E
N
T



08

44



22 KI MACHT DIGITALES SMART

Geringinvestiv Heizungen boostern, Energie monitoren und Energieeffizienzen heben

28 TECHEM ATLAS

Die Schlüssel zur Verbrauchs- und Emissionssenkung: Anlagen, Digitalisierung und Erneuerbare

32 FACHMEDIEN

Immobilienrecht aktuell, Projektmanagement, Baupreise, Digitale Immobilienbewertung, Verwaltervergütung und mehr

34

Menschen & Märkte

34 PFLEGEIMMOBILIEN

Eine Pleitewelle rollt über die Betreiber. Investoren zögern. Quo vadis, wichtige Branche?

44 DIE BUNDESBAUMINISTERIN

Verena Hubertz im Interview zu Bauturbo, Förderungen und mehr

48 FINANZIERUNGSPORTALE

Im langen Schatten der Geldtürme versuchen Plattformen ihr Glück

52 DEUTSCHER VERBAND

Wohnraumakquise NRW: So akzeptieren Vermieter Obdachlose

54 DEFENSE REAL ESTATE

Wer jetzt spezielle Skills aufbaut, kann Nutznießer des Booms werden

60 PODCAST L'IMMO AKTUELL

Brandenburger Hof Gespräch; Wolfsburger KI-Weg; ESG verhindert Finanzierung; CoPilot Real Estate

62 KOLUMNE EIKE BECKER

Wohnungsbau muss sozial werden

64 CAMPUS & YOUNG LEADERS

Ausbildung: Exzellenz und Beruf, Fortbildungspflicht und mehr

68 INFOGRAFIK

Es sind zu wenige: Wohnungsbau-genehmigungen in Deutschland

70

Verwaltung & Vermarktung

70 HAUSVERWALTUNG

Next-Level-KI ebnet den Weg zu effizienterer Leistungserbringung

76 VERWALTERNOTSTAND

Es drohen Eigentümergemeinschaften ohne Verwaltung

80 WILDES STEUERTIPP

Laptop – absetzen oder abschreiben?

82



82 JUNGE NETZWERKE

Von Junioren zu IVD Reals: Ohne Junge wird keine Organisation überleben. Die Verbände engagieren sich

88 WEG-, MIET- UND MAKLERRECHT

Urteile des Monats: Anwaltsbeauftragung, Nutzungsentschädigung, Verkäufermaklervertrag

96 VORSCHAU

97 IMPRESSUM

98 CULTURE CLUB

Nüchtern betrachtet: Istanbul. Maurice Grassau erlebt den Bosphorus – zum ersten Mal ohne Alkohol

54



NEUE TRENDS RUND UM DIE WELT

Die Transformation der Immobilienbranche ist in ganz Europa zu spüren



Die Immobilienbranche steht unter massivem Druck: Zinsen, Klimaziele, Regulierung und die Erwartungen von Gesellschaft und Investoren fordern ein Umdenken. Auf dem RICS Built Environment European Summit (BEES) in Budapest wurde klar: Die Branche muss liefern – in Sachen Dekarbonisierung, gesellschaftlicher Wirkung und Governance. ESG ist Prüfstein für Professionalität und Vertrauen das Fundament jeder Investition. Die Zukunft liegt in kooperativer Transformation, um ein widerstandsfähiges Europa zu schaffen.

DIE WICHTIGSTEN TAKE-AWAYS

Bewertung: ESG-Faktoren prägen den Finanzmarkt. Strengere Vorschriften beeinflussen Refinanzierungen, wie die neue RICS-Richtlinie zum Mortgage Lending Value (MLV) zeigt. Nachhaltigkeitsanforderungen und Stakeholder-Erwartungen steigen. ESG-Integration und effektives Risikomanagement sind Maßstab langfristiger Wertschöpfung.

Finanzierung: Die Transformation erfordert erhebliche Mittel, doch Kapitalzuflüsse in Immobilien sind derzeit begrenzt. Die Erholung könnte bis 2030 dauern, trotz Fortschritten in einigen Ländern.

Energie: Die Balance zwischen Energiesicherheit, Rentabilität und erneuerbaren Energien war

ein zentrales Thema. Strategische Überlegungen sind notwendig, um die Energielandschaft und Netzabhängigkeit zu harmonisieren.

Fachkräftemangel: Technologische Fortschritte und regulatorische Anforderungen verschärfen die Qualifikationslücke. Strategien zur Weiterbildung und Talentgewinnung sind essenziell.

Wohnen: Die Krise des erschwinglichen Wohnraums betrifft ganz Europa. Nur abgestimmtes Handeln von Politik und Investoren kann die Auswirkungen lindern. Energieeffiziente Sanierungen und optimierte Landnutzung stehen dabei im Fokus.

Future of Real Estate: Es gibt definitiv Herausforderungen, aber auch die Möglichkeiten wurden deutlich. Auch wenn die Phase der Transformation und die Rückkehr zur wirtschaftlichen Stärke länger dauern sollte als erhofft, bleiben nachhaltige Gebäude, lebenswerte Quartiere, resiliente Städte und prosperierende Regionen wichtige Bausteine für das gesellschaftliche Miteinander. Wir werden weiter daran arbeiten, die Profession zu stärken und bei der Einordnung der Herausforderungen zu unterstützen. Der nächste RICS Built Environment European Summit: 19. bis 20. Okt. 2026 in Athen.

TEXT

Susanne Eickermann-Riepe
FRICS, Vorstandsvorsitzende des RICS European World Regional Board, wird 2028 RICS-Präsidentin.

530.000

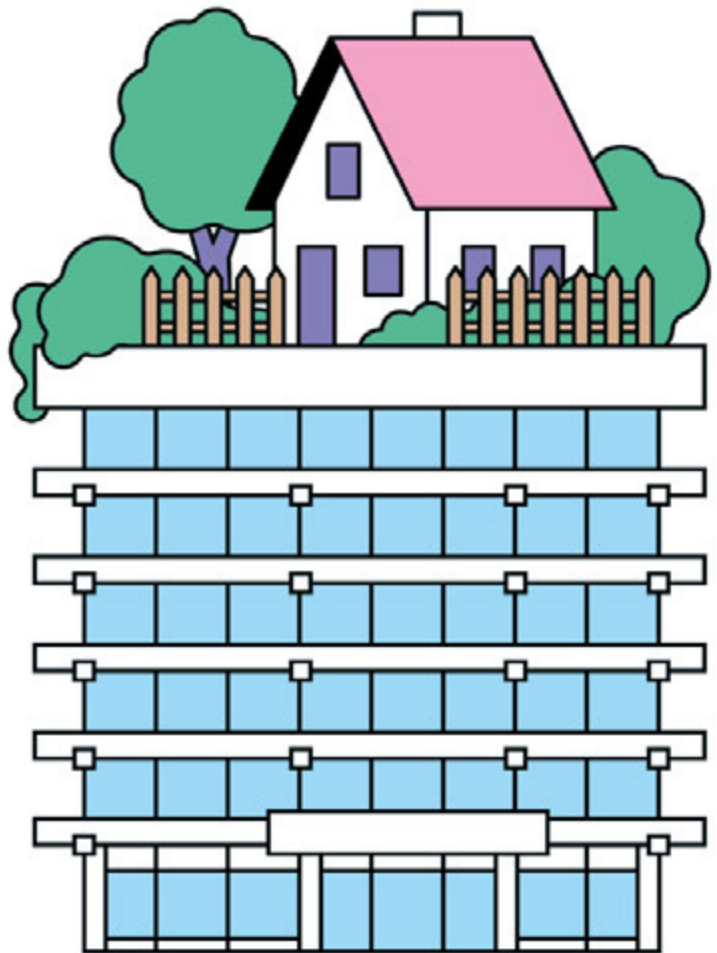
Menschen waren 2024 laut Wohnungslosenbericht der Bundesregierung in Deutschland ohne eigene Wohnung, davon rund 47.000 obdachlos.

Büros zu Wohnungen

Der Leerstand von Büroräumen in Deutschland hat zugenommen, und zwar von rund zwei Prozent im Jahr 2019 bis hin zu 5,6 Prozent 2024. Das bedeutet in Quadratmetern etwa elf Millionen. Die Bundesregierung will sich dieses Themas nun annehmen. Sie startet ein Programm „Gewerbe zu Wohnen“. Es soll finanzielle Anreize setzen, nicht benötigte Nichtwohngebäude zu Wohnraum umzubauen, dadurch Gebäudesubstanz zu erhalten und energetisch aufzuwerten. Der Start ist für Sommer 2026 vorgesehen. Im Entwurf des Wirtschaftsplans sind im Sondervermögen Infrastruktur/Klimaneutralität für 2026 dafür Mittel in Höhe von 360 Millionen Euro eingeplant.



*Mehr zum
Thema finden
Sie hier!*



Datenknoten Dietzenbach: Ein neues Rechenzentrum

Google hat in Berlin ein milliardenstarkes Zukunftsprogramm für Deutschland angekündigt. In den kommenden vier Jahren sollen 5,5 Milliarden Euro investiert werden, vor allem in Hessen. Geplant sind ein neues Rechenzentrum in Dietzenbach und der Ausbau bestehender Standorte, darunter das erst 2023 eröffnete Cloud-Zentrum in Hanau. Auch München, Frankfurt und Berlin sollen profitieren. Das Projekt soll laut Bundeswirtschaftsministerium jährlich rund 9.000 Arbeitsplätze sichern. Besonderes Augenmerk liegt auf nachhaltiger Technik: Die Abwärme des Dietzenbacher Rechenzentrums soll über die Energieversorgung Offenbach ins lokale Fernwärmenetz eingespeist werden und mehr als 2.000 Haushalte versorgen. Politische Vertreter begrüßten die Pläne als wichtigen Impuls für Innovation, KI und die digitale Infrastruktur. Hessen sieht darin einen weiteren Schritt, sich als zentraler Knotenpunkt für Datenverkehr zu etablieren.

Gewerbliche Gebäudeverwaltung arbeitet weiter mit Papier, Excel – und Bauchgefühl

Für die neue Nemetschek-dTwin-Studie „Rewiring Real Estate“ wurden 452 gewerbliche Gebäudeverwalter aus Deutschland, Großbritannien und den USA befragt.

Ein klarer Befund: Trotz wachsender ESG-Vorgaben und technischer Möglichkeiten bleibt die gewerbliche Gebäudeverwaltung stark analog. 64 Prozent der deutschen Befragten entscheiden überwiegend nach Bauchgefühl; 42,7 Prozent speichern Daten in Excel, 36,7 Prozent sogar auf Papier. Nur 2,7 Prozent nutzen spezialisierte Plattformen. Gleichzeitig halten 54,7 Prozent ihre eigenen Prozesse für „State of the Art“ – ein deutlicher Widerspruch zur Realität. 63 Prozent glauben Zugriff auf Echtzeitdaten zu haben, während ein Drittel zugibt, die vorhandenen Daten ohne Expertenwissen nicht zu verstehen. 68 Prozent berichten von Personalmangel, der den Übergang zu digitalen Arbeitsweisen weiter erschwert.

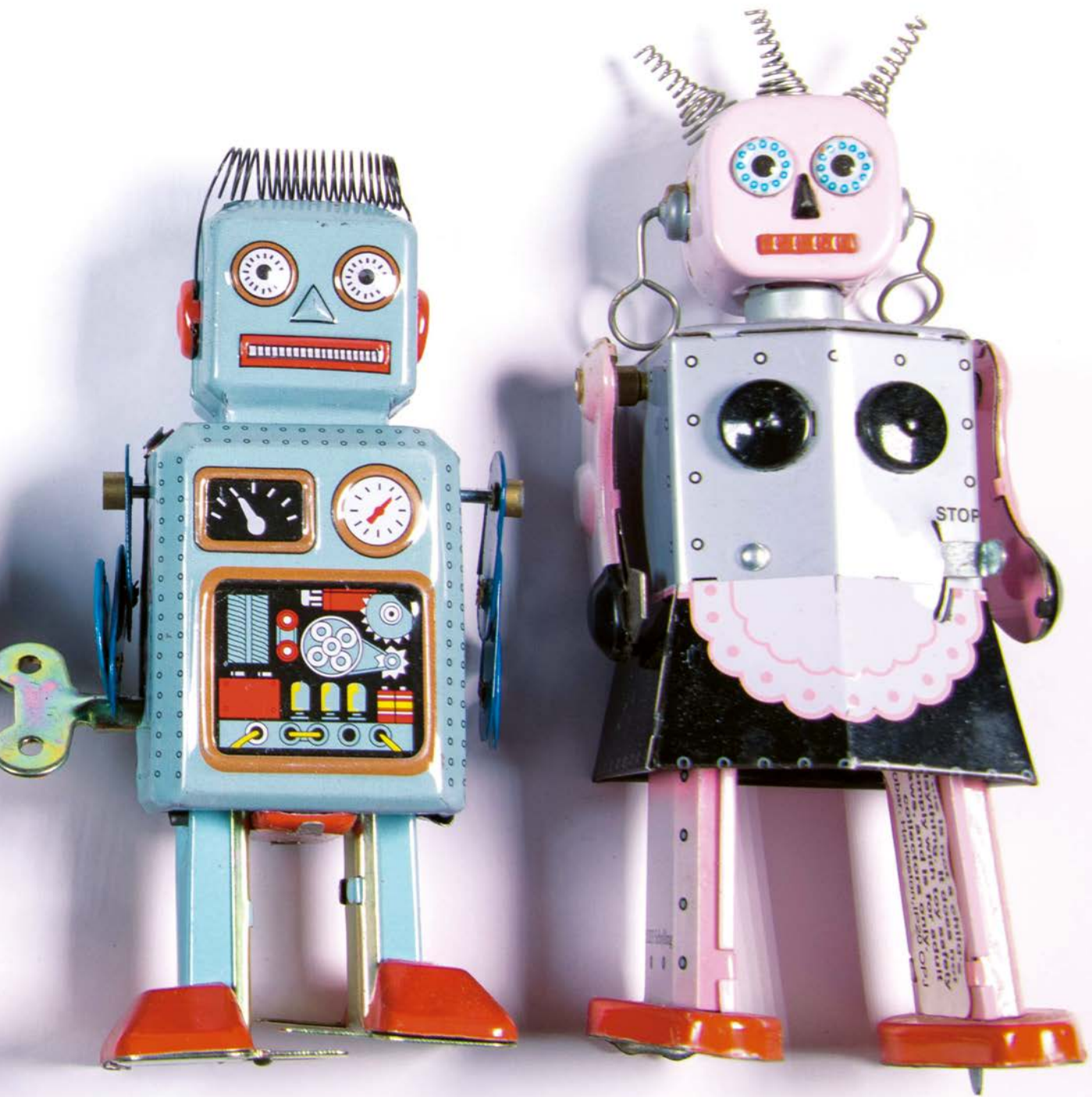
„Die Branche hat den Wert von Daten erkannt, bleibt aber in veralteten Abläufen gefangen“, resümiert Dr. Jimmy Abualdenien, Head of Digital Twin Product bei der Nemetschek Group. Nicht die Technologie sei das Hindernis, sondern das Verständnis.

KI FÜHRT ZUSAMMEN,

Auch die Immobilienwirtschaft befindet sich in einer Echtzeittransformation. ESG-Vorgaben, steigender Druck zur CO₂-Reduktion, regulatorische Berichtspflichten und der Fachkräftemangel fordern Investoren, Verwalter und Betreiber. Wer im Wettbewerb bestehen will, muss Immobilien nicht nur effizient, sondern vor allem nachhaltig, digitalisiert und resilient bewirtschaften. Dabei rückt, gepowert von Künstlicher Intelligenz, ein Bereich in den Fokus, der lange als nur im Keller angesiedelt galt: die TECHNISCHE GEBÄUDEAUSRÜSTUNG (TGA).



WAS ZUSAM



MENGEHÖRT

TEXT
Frank Urbansky

Heute wird die TGA zum strategischen Schlüssel für die Kreislaufwirtschaft, für Kosteneffizienz und für Wertstabilität im Portfolio. Kombiniert mit Künstlicher Intelligenz (KI) und digitalen Zwillingen verändert sie nicht nur den Betrieb von Gebäuden, sondern auch das Selbstverständnis des Facility Managements (FM). Die Frage lautet nicht mehr: „Wie halte ich den Betrieb am Laufen?“ – sondern: „Wie steigern ich mit digitalen und nachhaltigen Strategien die Performance und den Wert meiner Immobilie?“

VOM KOSTENFAKTOR ZUM WERTTREIBER

In der Vergangenheit wurde die TGA vor allem über Kosten und Störungsrisiken wahrgenommen. Heute ist sie ein Hebel für ESG-Performance, Betriebskostensenkung, Komfort und die Einhaltung regulatorischer Anforderungen. Nur einige Beispiele:

- **Modularisierung und Kreisläufe:** Pumpen, Ventile und Steuergeräte lassen sich standardisiert und modular konzipieren. Das erleichtert nicht nur die Wartung, sondern ermöglicht Rücknahme, Aufarbeitung und Wiederverwendung – ein Vorteil für Investoren, die Lebenszykluskosten optimieren wollen.
- **Product-as-a-Service:** Erste Dienstleister bieten TGA im Nutzungsmodell an. Das reduziert Investitionsrisiken, schafft Flexibilität und garantiert Rückführung und Recycling nach der Nutzungszeit.
- **Energieeffizienz und Autarkie:** KI-gestützte Regelungen senken Energieverbräuche spürbar. In Verbindung mit erneuerbaren Energien und Speichern können Immobilien teilweise energieautark betrieben werden. Das steigert nicht nur die Nachhaltigkeit, sondern auch die Resilienz gegenüber volatilen Energiepreisen.

Wer frühzeitig auf solche Modelle setzt, steigert die Zukunftsfähigkeit seines Portfolios – und sichert

ESG-Konformität ebenso wie Wertbeständigkeit. Das Berufsbild des Facility Managers verändert sich in diesem Prozess rapide. Routineaufgaben werden automatisiert, Datenflüsse intelligent verknüpft. KI und digitale Zwillinge ermöglichen eine vorausschauende Steuerung von Gebäuden. Facility Management entwickelt sich so zum strategischen Steuerungsinstrument, das Effizienz, ESG und Nutzerkomfort zusammenführt.

Möglich ist das nur durch neue Technologien. Der digitale Zwilling ist dabei der Gamechanger. Er bildet das Gebäude mit samt allen technischen Anlagen ab und erlaubt Simulationen in Echtzeit. Welche Sanierung bringt den größten Effekt? Welche Betriebs-einstellungen sind, auch vorausschauend, am effizientesten? Solche Fragen werden datenbasiert beantwortet. Das FM der Zukunft liefert damit Entscheidungsgrundlagen für Investoren, die weit über die Betriebsphase hinausreichen – es wird integraler Bestandteil des Asset und Portfolio-Managements.

INVESTOREN UND VERWALTER GEFRAGT

Doch was bedeutet das für Verwalter und Investoren? Aktueller Status ist: Bestandsgebäude haben eine fragmentierte Datenlandschaft, Insellösungen dominieren. Der Aufwand für Datenintegration ist erheblich. Zudem sind Investitionen in Sensorik, Plattformen und digitale Zwillinge zunächst kostenintensiv. Ihre Amortisation hängt stark von Energiepreisen, regulatorischen Rahmenbedingungen und der Fähigkeit zur Skalierung ab.

Der Fachkräftemangel verschärft die Situation. Laut einer aktuellen Erhebung von Lünen-donk sehen viele Dienstleister den Mangel an qualifiziertem Personal als größtes Risiko für die Branche. Ohne starke Partner im FM und ohne digitalen Kompetenzaufbau im eigenen Haus sind also nachhaltige Betriebsmodelle kaum umsetzbar.

Wie sehen die einzelnen Marktakteure diesen Prozess?

WISAG: EFFIZIENZ SCHON IN DER PLANUNG

„Nur wenn wir schon in der Planung die Wiederverwertbarkeit von Materialien fokussieren, können wir eine ressourcenschonende technische Gebäudeausrüstung realisieren“, erklärt Torsten May, Geschäftsführer der WISAG Gebäudetechnik Holding GmbH & Co. KG. Mechanisch verbundene statt geklebter Luftverteilssysteme, vorgefertigte Sanitärmodule und standardisierte MSR-Technik seien Beispiele für Komponenten, die sich leicht wiederverwenden lassen und Emissionen senken. Digitale Werkzeuge wie BIM-Modelle und CAFM-Systeme machten diese Effekte messbar, da sie Materialien über den gesamten Lebenszyklus hinweg nachvollziehbar machten. May verweist zudem auf die Bedeutung von Rücknahme- und Re-Manufacturing-Programmen in Kooperation mit Herstellern und Lieferanten. Als FM-Dienstleister berät die WISAG ihre Kunden zu all diesen Möglichkeiten aktiv und unterstützt sie in der Umsetzung.

Till Eichenauer, Leiter Digitale Transformation und Innovation bei der WISAG Facility Service Holding SE, sieht die Zukunft des Gewerbegebäudes klar datengetrieben. Gebäude würden zunehmend zu aktiven Energiesystemen, die sich über Sensorik, Daten und Künstliche Intelligenz selbst optimieren: „Mit intelligenter Laststeuerung, vorausschauender Wartung und der Verknüpfung von Energie-, Klima- und Nutzungsdaten schaffen wir schrittweise weitestgehend energieautarke Gebäude.“ In Kombination mit Energiespeichern entstünden lernende Systeme, die sich dynamisch an Verbrauch und Erzeugung anpassen – eine Entwicklung, die die WISAG zusammen mit ihren Kunden aktiv vorantreibt.

Ein zentrales Hemmnis im Facility Management bleibe die mangelnde Datenstruktur. Eichenauer nennt unvollständige oder unverbundene Gebäudedaten als „eine der größten Herausforderungen der Branche“. Gleichzeitig seien sie der Schlüssel zu echter Ef-

fizienz. Mit der digitalen Plattform wende bündele WISAG Energie-, Verbrauchs- und ESG-Daten in einer einheitlichen Umgebung, wodurch Transparenz und Vergleichbarkeit über ganze Portfolios hinweg entstehen. Ergänzend ermögliche die KI-basierte Serviceplattform ELLIE eine intuitive Kommunikation zwischen Mensch und Gebäude – von Störmeldungen bis zu Serviceanfragen – und mache den Gebäudebetrieb datenbasiert steuerbar.

„Den Facility Manager wird es weiterhin geben, aber sein Profil wandelt sich“, so Eichenauer. KI und digitale Werkzeuge erweitern die Aufgaben zum Beispiel hin

zu einem Building Performance Manager, der TGA, Energiemanagement und Serviceprozesse integriert. Neue Berufsbilder entstünden – etwa Manager für Robotik, die die autonomen Reinigungsroboter der WISAG einrichten und warten. Trotz dieser Transformation bleibe der Mensch im Zentrum: „Wir erbringen Dienstleistungen von Menschen für Menschen – daran wird sich nichts ändern.“

Um die Vielzahl digitaler, ökologischer und wirtschaftlicher Services zu einem ganzheitlichen Facility Management zusammenzuführen, setzt WISAG auf einen gemeinsamen Daten- und →



„NUR WENN WIR SCHON IN DER PLANUNG DIE WIEDERVERWERTBARKEIT VON MATERIALIEN FOKUSSIEREN, KÖNNEN WIR EINE RESSOURCENSCHONENDE TECHNISCHE GEBÄUDEAUSRÜSTUNG REALISIEREN.“

Torsten May; Geschäftsführer der WISAG Gebäudetechnik Holding GmbH & Co. KG

Steuerungsrahmen. Eichenauer betont, dass der entscheidende Mehrwert aus der Betriebskenntnis der Gebäude resultiere: „Wir führen technische, wirtschaftliche und ökologische Perspektiven zusammen, legen messbare Ziele fest und steuern und optimieren den Betrieb entlang dieser KPIs.“ Auch das Feedback der Nutzer fließe dabei mit ein. Der nachhaltige Gebäudebetrieb gelinge nur im Zusammenspiel aller Akteure – Eigentümer, Betreiber, Dienstleister und Nutzer. „KI kann viel vernetzen“, fasst es Eichenauer zusammen, „aber ein zukunftsfähiger Immobilienbetrieb entsteht nur, wenn alle gemeinsam handeln.“

SAUTER: GEWERBEIMMOBILIEN ALS AKTIVE ENERGIEAKTEURE

Für SAUTER Deutschland liegt die Zukunft gewerblicher Immobilien nicht nur in der Reduzierung von Energieverbräuchen, sondern in ihrer aktiven Rolle als Teil eines intelligenten, vernetzten Energiesystems. Geschäftsführer Werner Ottilinger sieht Gebäude zunehmend nicht mehr nur Energie konsumieren, sondern selbst als Speicher oder Puffer innerhalb eines Gesamtsystems – insbesondere dann, wenn Erzeuger, Speicher und Verbraucher über die Gebäudeautomation miteinander gekoppelt und auf Basis externer Signale, etwa flexibler Stromtarife, dynamisch gesteuert werden.

Die Gebäudeautomation fungiere als intelligentes Bindeglied, das Erzeugung (z. B. PV-Anlagen, BHKW), Speicher (Batterien, thermische Speicher) und Verbraucher (Heiz-/Kühltechnik, Lüftungsanlagen, Ladeinfrastruktur) orchestriert und Lasten verschiebt. So können Gewerbeimmobilien künftig als Prosumer in Netz- oder Quartiersstrukturen agieren, Energieüberschüsse einspeisen oder negative Lasten abfedern – vorausgesetzt, Speicherlösungen und externe Netzanbindungen sind vorhanden und regulatorische Hürden werden weiter abgebaut. „Wir sehen in der regulatorischen Vereinfachung einen entscheidenden Hebel, um diese Potenziale

schneller in wirtschaftlich tragfähige Modelle zu überführen“, so Ottilinger. Parallel dazu verändert sich das Rollenbild im Facility Management. Laut Ottilinger bleibt der Facility Manager auch künftig erster Ansprechpartner für Nutzer und Mieter, entwickelt sich jedoch zunehmend vom operativen Generalisten zum datengetriebenen System- und Performance-Manager. Bereits heute agiere er vielfach als technischer Berater innerhalb der Immobilie, während operative Eingriffe verstärkt an Fachfirmen und technisches Personal – etwa von SAUTER – delegiert werden. Im Fokus stehen künftig Transparenz über Energieflüsse, die kontinuierliche Auswertung von Performance-Daten sowie die Optimierung des Anlagenbetriebs im Sinne von Nachhaltigkeit, Komfort und Wirtschaftlichkeit.

Damit dieser Wandel gelingt, setzt SAUTER Deutschland auf ein Green-FM-Angebot, das energieeffizientes FM, technisches FM und HLK-/GA-Anlagenbau zu einem integrierten Lebenszyklusmodell verbindet.

„Schon heute hängt der Wert einer Immobilie maßgeblich von ihrer Energieeffizienz und ihrem Digitalisierungsgrad ab“, unterstreicht Ottilinger. Bedarfsorientierte Automatisierung, Steuerung, Regelung und Überwachung seien Grundvoraussetzungen für einen nachhaltigen Gebäudebetrieb – ökologisch wie ökonomisch. SAUTER biete hierfür nicht nur die technischen Systeme, sondern auch die operative Umsetzung an und positioniere sich damit als Partner für durchgehend effiziente, vernetzte und zukunftsfähige Gebäude. Ziel sei es, Green FM nicht als Zusatznutzen, sondern als neuen Standard in der gewerblichen Immobilienbewirtschaftung zu etablieren.

DUSSMANN: FORSCHEN AN KI FÜR FM

„Wir verstehen uns als IFM-Dienstleister“, erklärt Bernd Lausch, Leiter Gebäudetechnik bei Dussmann Service Deutschland. Die Eigenentwicklung Energy



1



2



3

Optimizer mache Energieflüsse und Verbräuche transparent, um konkrete Effizienzmaßnahmen abzuleiten sowie Komfort und Nachhaltigkeit gleichermaßen zu steigern. Die Energiedaten würden künftig mit CAFM-Informationen zu Betrieb, Wartung und Instandhaltung verknüpft und zudem mit KI-Systemen interagieren. Diese integrierte Datenbasis sei auch bei Dussmann die Grundlage des Green-FM-Angebots und ermögliche eine zielgruppengerechte Bereitstellung relevanter Informationen über alle Beteiligten hinweg.

Dussmann greife häufig im Zuge von Revitalisierung oder Instandsetzung in den Betrieb ein, da technische Anlagen meist eine Lebensdauer von 20 Jahren oder mehr hätten und bei pflichtgemäßer Instandhaltung selten vollständig ersetzt würden, so Bernd Lausch. Und: Nachhaltigkeit entstehe daher vor allem über Einkaufs- und Einsatzstrategien: „Wir setzen auf effiziente Produkte und achten auf die langfristige Verfügbarkeit von Ersatzteilen“, so Lausch. Mit KI-gestützter Betriebsdatenauswertung werde Predictive Maintenance vorangetrieben – was Materialbeschaffung, Bevorratung sowie Einsatz- →

1

GEBÄUDE-TECHNIK

Aktuelle Steuerungstechnik ist unverzichtbarer Bestandteil der TGA

2

GEBÄUDE-TECHNIK

Erst durch Monitoring lassen sich Gebäude effizient steuern

3

GEBÄUDE-TECHNIK

Auch das beste Facility Management braucht moderne Energieversorgungsanlagen



Walter von Koskull, Leiter der Abteilung Operational Systems bei der Caverion Deutschland GmbH, zum Wandel des Berufsbildes des Facility Managers

1 Herr von Koskull, viele Facility Manager kämpfen mit unvollständigen oder unstrukturierten Gebäudedaten. Welche Ansätze – von BIM über digitale Zwillinge bis hin zu KI-basierten Analyseplattformen – helfen, Datenflüsse transparent und steuerbar zu machen?

Unvollständige oder unstrukturierte Gebäudedaten bleiben ein entscheidendes Hemmnis im Facility Management. Technologien wie BIM, digitale Zwillinge oder KI-gestützte Analyseplattformen entfalten ihren Mehrwert nur dann, wenn die Datenbasis sauber und vollständig ist. Bei Caverion Deutschland setzen wir deshalb gezielt auf die Erhebung, Harmonisierung und Integration dieser Daten. Das ist ein Invest, aber unabdingbar, um Gebäude zukunftsfähig und wirtschaftlich zu betreiben. Digitale Zwillinge ermöglichen etwa durch Simulationen eines optimalen Betriebs Einsparungen von bis zu 30 Prozent bei Energieverbrauch und CO₂-Emissionen. Eigentümer profitieren von höherer Effizienz und Planbarkeit, Nutzer von Komfort, Sicherheit und Nachhaltigkeit. Aktuell ist die Zahl der Kunden, die bereit sind, in einen vollumfänglichen digitalen Zwilling oder BIM zu investieren, jedoch noch überschaubar.

2 Wird es den klassischen Facility Manager in Zukunft noch geben – oder wandelt sich das Berufsbild hin zu einem datengetriebenen „Building Performance Manager“?

Der Facility Manager bleibt, aber in einer neuen Rolle. Wir sehen ihn künftig als datengetriebenen Building Performance Manager, der klassische TGA-Aufgaben mit digitalen Services, Energiemanagement und Smart-Building-Technologien verknüpft. Die Anforderungen an Gebäude steigen – und damit auch der Bedarf an vernetztem Denken, IT-Kompetenz und Nachhaltigkeits-Know-how. Das Berufsbild entwickelt sich weiter, verliert aber keineswegs an Bedeutung – im Gegenteil.

3 Sie bieten bereits heute ein breites Portfolio von FM-Strategien über digitale Services bis hin zum Energiemanagement an. Wie gelingt es, diese Services so zu bündeln, dass der Betrieb nachhaltig optimiert wird – ökologisch, ökonomisch und im Sinne der Nutzerzufriedenheit?

Wir verfolgen bei Caverion Deutschland einen ganzheitlichen Ansatz, bei dem FM-Strategien, digitale Services und Energiemanagement nahtlos ineinandergreifen. Durch vernetzte Systemintegration, datenbasierte Analysen und nutzerzentrierte Services entstehen drei konkrete Mehrwerte: effizienter Betrieb, ökonomische Transparenz und hohe Nutzerzufriedenheit. Studien zeigen zudem, dass der Einsatz digitaler Zwillinge nicht nur Kosten reduziert, sondern auch den CO₂-Fußabdruck signifikant senkt – ein zentraler Schritt auf dem Weg zu nachhaltigen Gebäuden.

20

Jahre lang funktionieren technische Anlagen oft. Bei pflichtgemäßer Instandhaltung müssen sie selten vollständig ersetzt werden.

und Routenplanung effizienter mache und den CO₂-Fußabdruck reduziere.

Eine zentrale Rolle spielen für Dussmann digitale Zwillinge, IoT-Sensorik und KI-Analytik. „Im Gebäudebestand fehlt oft jegliche Datenerfassung oder Vernetzung“, sagt Lausch. Mit innovativen IoT-Lösungen lasse sich dieser Mangel kosteneffizient beheben, insbesondere in den Bereichen Energie und Behaglichkeit. Die Lösungen seien vollständig in Monitoring und Datenstrategie integriert und ermöglichten nachgelagert eine strukturierte Nutzung in KI-Systemen. Eigentümer erhielten dadurch einen schnellen Überblick über Nutzungsverhalten und Optimierungspotenziale.

Für die Zukunft sieht Lausch integrierte KI-Lösungen und vernetzte Sensorik als „Schlüssel zu einem effizienten und nachhaltigen

Gebäudebetrieb“, der auch den CO₂-Fußabdruck messbar senkt. Auch bei der Transformation von Gewerbeimmobilien hin zu weitgehend energieautarken Systemen sieht Lausch Dussmann gut positioniert. Wärmepumpen, Photovoltaik, Batteriespeicher und intelligentes Lastmanagement könnten bereits heute aus einer Hand realisiert werden – von der Idee bis zur Bestandsumwandlung. Allerdings hänge die Umsetzung stark von der Motivation des Eigentümers ab, die, je nach Nutzungsart – etwa Eigennutzung versus Investment – sehr unterschiedlich ausfalle. Dussmann verstehe sich hier als Berater, der gesetzliche Rahmenbedingungen und Marktentwicklungen einordne und die technischen Potenziale operationalisiere.

Künftig stünden deutlich umfangreichere Datensätze zur Ver-

fügung, etwa im Energiemanagement. Während früher manuelle Verbrauchserfassung dominierte, könnten KI-Assistenten künftig automatisch Abweichungen identifizieren und Optimierungen anstoßen.

Dussmann arbeite bereits mit KI-Expertensystemen, die als virtuelle Agenten rund um die Uhr verfügbar seien und Hinweise weiterverarbeiten könnten. Dies erhöhe Erreichbarkeit, Flexibilität und Mehrsprachigkeit – ein entscheidender Vorteil angesichts des Fachkräftemangels. Last- und Lademanagementsysteme seien dabei ebenso Teil der Lösung wie die gezielte Automatisierung datenbasierter Prozesse. Das Ziel bleibt für Lausch klar: „Wir ermöglichen einen effizienten Gebäudebetrieb – für Betreiber, Nutzer und die Nachhaltigkeitsbilanz gleichermaßen.“

Facility-Service-Markt wächst

Laut einer aktuellen IC-Studie zum technologiegetriebenen Facility-Service-Markt stieg der Umsatz externer Anbieter in Deutschland 2024 um 4,5 Prozent auf 76,8 Milliarden Euro. Für 2025 wird ein weiteres Wachstum von rund vier Prozent erwartet.

Der technische Bereich ist inzwischen das stärkste Segment und vereint mit 47,6 Prozent fast die Hälfte des Marktes auf sich. Besonders Gebäudewartung (32,8 Prozent) und Gebäudebetrieb (30,3 Prozent) treiben die Entwicklung mit einem Wachstum von 5,4 Prozent im Jahr 2024. Infrastrukturelle Dienstleistungen wachsen langsamer, bleiben aber relevant: Reinigungsdienste dominieren hier mit 22,2 Prozent, gefolgt von Sicherheitsdiensten. Der kaufmännische Bereich, etwa Flächenmanagement und Immobilienverwaltung, legte mit 3,2 Prozent nur moderat zu. Der Trend geht klar in Richtung integriertes Facility Management, bei dem technische, infrastrukturelle und kaufmännische Leistungen gebündelt werden, um Effizienz und Transparenz zu erhöhen. Die Marktentwicklung ist zunehmend technologiegetrieben und fokussiert auf Digitalisierung, Effizienz und Nachhaltigkeit. Deutschland nimmt dabei eine Vorreiterrolle ein, während Österreich mit leichter Verzögerung ähnliche Tendenzen zeigt.

Dynamischer Markt im Umbruch

Trotz konjunktureller Schwäche zeigt sich die Facility-Service-Branche widerstandsfähig (siehe auch Facility-Service-Markt wächst). Der deutsche Markt wuchs 2024 um 3,2 Prozent auf 66,9 Milliarden Euro. Die 25 größten Dienstleister steigerten ihre Umsätze sogar im Schnitt um 7,8 Prozent. Besonders deutlich legten Anbieter zu, die technisches Gebäudemanagement, Digitalisierung und Nachhaltigkeitsservices im Fokus haben. Apleona behauptete 2024 die Spitzenposition mit fast drei Milliarden Euro Umsatz und einem Plus von 8,6 Prozent. Spie und WISAG folgen auf den Rängen zwei und drei. Strabag PFS verzeichnete ein Wachstum von 28,3 Prozent und rückte im Ranking deutlich nach oben – ein Beispiel dafür, wie technologische und digitale Kompetenz Wachstum beschleunigen kann. Piepenbrock, Engie, Dussmann und Compass Group ergänzen die Top 10 und zeigen ebenfalls, dass integrierte, technologiegetriebene FM-Modelle den Markt treiben.

Marktkennzahlen Facility Services Deutschland 2024

Marktvolumen Deutschland 2024 ¹	66,9 Mrd. €
Wachstum gesamt 2024 ¹	+3,2 %
Durchschnittliches Wachstum Top 25 ²	+7,8 %
Umsatz Top 25 kumuliert ³	18,7 Mrd. €
Umsatzwachstum Q4/2024 ggü. Vorjahr ³	+8,3 %
Prognose Umsatzwachstum 2025 ³	+7,2 %
Anteil Dienstleister mit KI-Plänen ³	ca. 23 %

Quelle: 1) Lünendonk; 2) Lünendonk Konjunkturindex; 3) Lünendonk Studie 2025

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

DIE NÄCHSTE GENERATION DES FACILITY MANagements

Wer seit Jahren im Facility Management tätig ist, weiß: Der Alltag zwischen Technik, Organisation und Dienstleistung war schon immer komplex. Doch mit Digitalisierung und Künstlicher Intelligenz (KI) ändert sich die Branche grundlegend. Daten, Sensoren und KI-Systeme schaffen **NEUE MÖGLICHKEITEN**, die Effizienz und Transparenz im Gebäudebetrieb auf ein neues Niveau heben – vorausgesetzt, man nutzt sie gezielt.

TEXT
Carolin Weßling

Auch im Facility Management (FM) setzen Unternehmen immer mehr auf den gezielten Einsatz von KI und digitalen Werkzeugen. Christian Ziemer, Geschäftsführer Goldbeck Facility Services, unterscheidet dabei „den analytischen und den operativen Bereich“.

ANALYTISCH UND OPERATIV

Im modernen FM liegt die Herausforderung inzwischen weniger in der Informationsbeschaffung als vielmehr in der sinnvollen Strukturierung und Nutzung der vorhandenen Daten. Sensoren, Anlagensteuerungen und digitale Gebäudedokumentationen generieren heute enorme Mengen an Daten. KI übernimmt eine zentrale Rolle: Sie ordnet, analysiert und interpretiert riesige Datenmengen in kürzester Zeit. Diesen Aufwand könnten Menschen allein nicht mehr bewältigen.

Außerdem gewinnt der Einsatz von digitalen Tools im operativen Betrieb immer mehr an Bedeutung. Dadurch können Prozesse effizienter und vorausschauender gestaltet werden. Das senkt die Betriebskosten und verbessert die Verfügbarkeit von Gebäuden und Anlagen.

Den operativen Einsatz von KI veranschaulicht etwa Goldbecks FM-Assist. Dabei handelt es sich um einen kontextsensitiven Chatbot, der mit dem intern genutzten CAFM-(Computer-Aided Facility Management)System Spartacus verbunden ist. Der FM-Assist stellt Facility Managern sowie Servicetechnikern relevante

Informationen bereit, indem er eingehende Störmeldungen in Echtzeit analysiert, nach Dringlichkeit sortiert und den daraus folgenden Handlungsbedarf interpretiert. Zugleich werden objektrelevante Informationen zu Wartungsintervallen, Ansprechpersonen oder technischen Parametern geliefert – das verringert Suchzeiten und Medienbrüche.

KI-ASSISTENTEN

Auch die KI-gestützte Analyse von Wartungsdokumenten hat sich weiterentwickelt. Ein trainiertes Modell sucht automatisch nach Abweichungen. Es strukturiert und analysiert die Ergebnisse und schlägt daraus abgeleitete Maßnahmen vor. „Das reduziert nicht nur den personellen Aufwand, sondern steigert zugleich Qualität, Schnelligkeit und Transparenz“, so Ziemer. Die KI vervielfacht so menschliche Expertise – ersetzt sie aber nicht.

Parallel hat Goldbeck 2023 den internen, datenschutzkonformen Chatbot „ChatGB“ entwickelt, der auf Unternehmenswissen aus allen Bau- und Dienstleistungsbereichen zurückgreift: von der Produktion über Planung, Bau und Revitalisierung bis hin zum Gebäudebetrieb. Gleichzeitig können auch spezialisierte Chatbots – die so genannten „ChatGB Experten“ – angebunden werden, um damit die Wissensdatenbank zu erweitern.

Externe Tools, etwa für Recherche und Dokumentenarbeit, werden klar reguliert und recht-

lich abgesichert genutzt. Interne Schulungen vermitteln Mitarbeitenden praxisnah, welche Tools sicher genutzt werden dürfen, wie sie sinnvoll eingesetzt werden und wo die Grenzen liegen. Denn es ist essenziell, den produktiven Einsatz von KI mit Datensicherheit und Compliance optimal zu vereinen.

Neben KI-Anwendungen vervollständigen weiterhin auch digitale Plattformen die Arbeit mit verschiedenen Datenquellen. Analyse-Dienste wie Power BI unterfüttern operative Entscheidungen verlässlich – etwa beim Abgleich von Energieverläufen, bei der Planung von Wartungszeiträumen oder der Maßnahmen-Priorisierung im Störungsmanagement. „Über die Plattform BIM wird zudem ein digitaler Zwilling des Gebäudes zum zentralen Daten- und Kollaborationsknoten über den gesamten Lebenszyklus hinweg. FM-relevante Inhalte werden konsistent festgehalten, fortgeschrieben und chronologisch erfasst“, erläutert Ziemer.

Nachträgliche Änderungen wie Umbauten werden im Modell dokumentiert, sodass Revisionsunterlagen aktuell bleiben und das volle Potenzial von BIM genutzt wird. Der operative Nutzen zeigt sich besonders bei der Inbetriebnahme. Durch den Abgleich realer Zustände mit dem 3D-Modell lassen sich Abweichungen früh erkennen und im Modell verankern. Auch Eigentümer, Nutzer oder Investoren profitieren auf diese Weise vom transparenteren Immobilienbetrieb.

SO WIRD DIGITALES SMART

„In Kombination mit KI sowie sensorischen Daten aus der Gebäudeautomation wird sich der digitale Zwilling von einem Dokumentations- zu einem agilen Steuerungsinstrument wandeln, das auf Ereignisse reagiert, bevor sie zu Störungen führen“, sagt Ziemer. Zugleich werden Nutzungskosten transparenter, komplexe Technik eines Gebäudes wird einfacher dargestellt. Die Daten liefern dann die Grundlage für präventive Strategien, wie Wartungs- und Instandhaltungsmaßnahmen und Energieoptimierungen. KI-Modelle, die heute Anomalien erkennen,

lernen, künftige Ereignisse zu antizipieren. Lagertemperaturen, Laufzeiten, Schaltzyklen oder Vibrationen werden als historische Verläufe interpretiert. Wartungsstrategien werden von festen Intervallen auf Zustandsprognosen umgestellt. Das reduziert Ausfälle und optimiert Ressourcen – nicht nur bei Ersatzteilen, sondern auch in der Personal- und Routenplanung.

Doch gerade weil KI Entscheidungen vorbereitet, bleibt eine kritische Prüfung durch Fachkräfte unverzichtbar. „Der Mehrwert eines guten Facility Managers entsteht vor allem durch die Fähigkeit, Daten zu interpretieren, zu vernetzen und in wirksame Entscheidungen zu überführen“, unterstreicht Ziemer. Diesen Wandel muss die Branche nun gezielt angehen und die Digitalkompetenz im Personal fördern und fordern. Gleichzeitig entlastet der Einsatz von KI und digitalen Tools die Facility Manager von einfachen, wiederkehrenden Tätigkeiten. Sie können sich dadurch mehr auf die strategische und effiziente Bewirtschaftung der Immobilien fokussieren.

KI und Digitalisierung sind also im Gebäudelebenszyklus beileibe keine Zusatztechnologien, sondern strukturprägende Elemente. Erst diese ermöglichen den Umgang mit der stetig wachsenden Datenmenge. Entscheidend ist dabei jedoch nicht die einzelne Innovation, sondern die Integration von Systemen, Prozessen und Kompetenzen in ein belastbares, lernfähiges Gesamtgefüge. ↗

„FACILITY MANAGEMENT WIRD ZU EINEM INTEGRALEN BESTANDTEIL DES DIGITALEN GEBÄUDELEBENSZYKLUS UND ENTWICKELT SICH ZU EINER DATENBASIERTEN MANAGEMENTDISZIPLIN.“

Christian Ziemer, Geschäftsführer Goldbeck FS



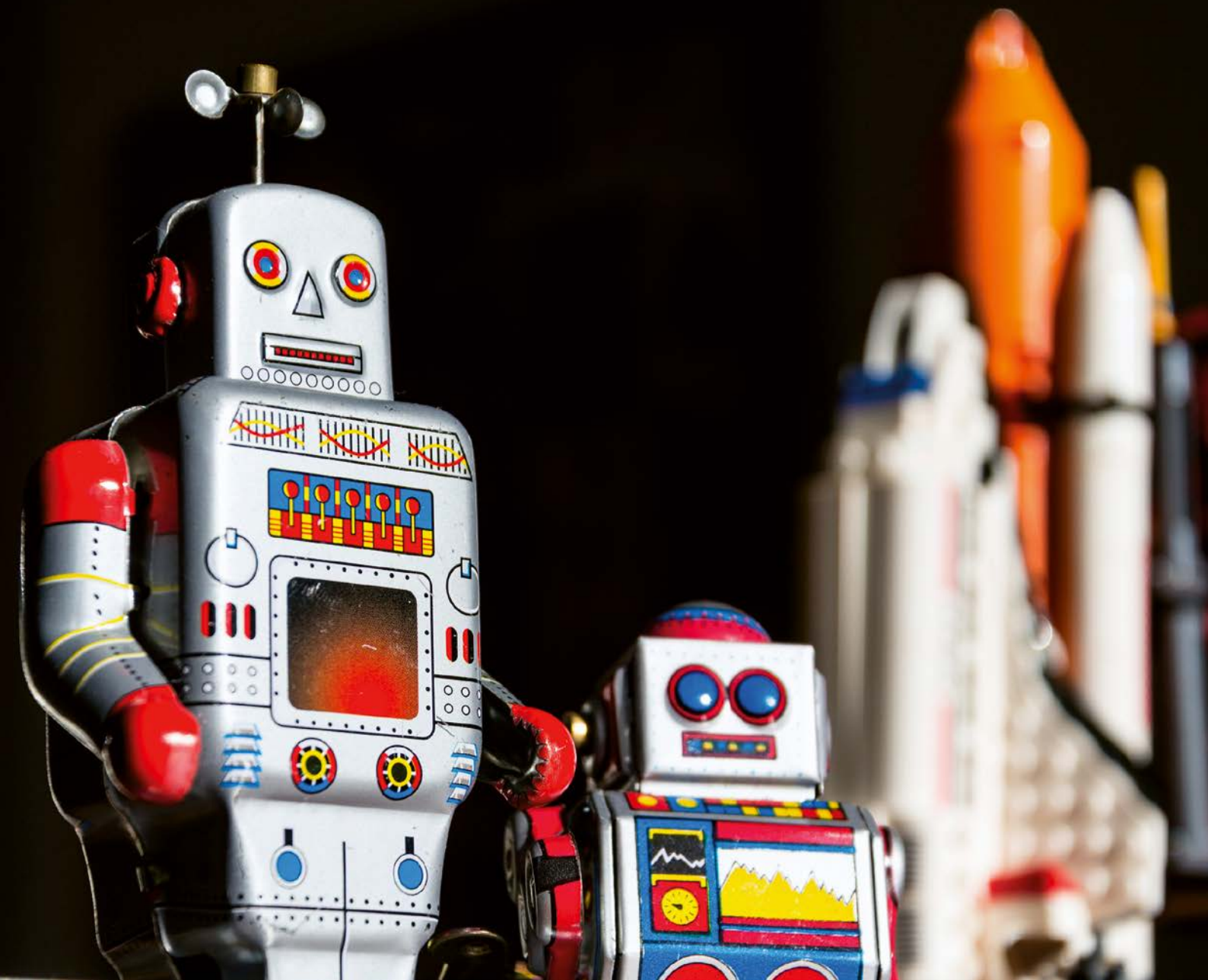
Die Gebäudespezialisten

Wie wir arbeiten und wie wir leben ist maßgeblich geprägt von der Umgebung, die wir selbst erschaffen. Deshalb machen wir uns bei Caverion täglich dafür stark, Gebäude sicher zu gestalten sowie die Bedingungen für Wohlbefinden und Produktivität weiter zu verbessern. Dies geschieht im Einklang mit der Umwelt und dem schonenden Umgang mit natürlichen Ressourcen.

Wir sind auf Wachstumskurs. Wachsen Sie mit uns. Wir suchen deutschlandweit qualifizierte Teamplayer auf allen Ebenen und für alle Gewerke in den Bereichen TGA und Technisches Facility Management.

Caverion Deutschland
Riesstraße 8
80992 München
+49 89 374288-500
info.de@caverion.com
www.caverion.de





KÜNSTLICHE INTELLIGENZ IST DER GAMECHANGER

KI-Systeme revolutionieren die Analyse in der Datendrehscheibe Facility Management. Sie verknüpfen heterogene Datenquellen *IN ECHTZEIT*. Die Spanne reicht von Gebäudetechnik über Energieverbrauch bis hin zu Wetter- und Standortdaten. Entsprechende Plattformen bündeln heute bereits mehr als 400 nationale und internationale Datenquellen. Auch Gebäudestrukturen, Verkehr, Infrastruktur, sozioökonomische Daten und Telemetrie aus Anlagen sind so miteinander verbunden.

Wenn Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter KI nutzen, machen sie das oft klassisch über einen Prompt. Sie nutzen bekannte Plattformen wie Perplexity, Claude oder ChatGPT, formulieren eine Aufgabe und bekommen Ergebnisse. Mittlerweile haben sich Mitarbeitende daran gewöhnt, dass die Ergebnisse auch als Präsentation, Tabelle oder Dokument ausgegeben werden. Das erleichtert es, mit dem Resultat weiterzuarbeiten. So spart sich die Mitarbeiterin oder der Mitarbeiter, selbst eine Präsentation aufzubauen oder eine Tabelle anzulegen.

Klassisch erzeugt die KI Antworten – wie auch immer sie ausgegeben werden. Gewissenhafte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter überprüfen die Antworten noch einmal. Andere nutzen sie umgehend und arbeiten sofort mit den Ergebnissen. Wenn die KI ihren Job erledigt hat, steigt der Mensch wieder ein. Hier endet dann die Mensch-Maschine-Interaktion. Jetzt ist der Mensch wieder gefragt, das Ergebnis weiterzuverarbeiten.

Dass die bekanntesten Tools in gewisser Weise nur Antworten produzieren, liegt daran, wie die Large Language Models (LLM) arbeiten, die den Tools zugrunde liegen. Ein LLM zerlegt die eingegebene Frage in einzelne Wörter und berechnet dann, wie wahrscheinlich es ist, dass ein bestimmtes Wort in der Antwort als Nächstes folgt. Beginnt ein Satz zum Beispiel mit „Autos halten vor der Ampel an, wenn die Ampel ...“, dann errechnet das LLM eine hohe Wahrscheinlichkeit dafür, dass als Nächstes die Wörter „rot“ und „leuchtet“ folgen. Das alles geschieht in Sekundenschnelle. Allerdings ist diese Arbeitsweise auch beschränkend, denn sie aggregiert nur Informationen – ausgegeben in Text, Präsentationen oder Tabellen. LLMs sind unfähig, mehrere aufeinander aufbauende Aufgaben zu erledigen. Sie können Effizienz also nur auf einem sehr niedrigen Niveau steigern.

MEHRWERT AUS GEBÄUDEDATEN

Das nächste Level KI-generierter Effizienz sind KI-Agenten. Sie lassen sich auch als selbst entscheidende Systeme beschreiben. Sie planen und arbeiten Aufgaben eigenständig ab und entscheiden dabei, wie es an einem bestimmten Punkt weitergeht. Dadurch können gesamte Prozesse ausgeführt werden, die dann zu einer Handlung im realen Leben führen. Bezieht man den Einsatz eines KI-Agenten zum Bei-

spiel auf die Gebäudesteuerung, kann der Agent die Wartung von Fahrtreppen selbstständig beauftragen. Er wertet Daten zur Laufzeit, zum Verschleiß und zur Passantenfrequenz aus und erkennt, dass eine Wartung fällig ist. Der Agent bestellt eigenmächtig den Techniker, vereinbart einen Termin und synchronisiert den Termin mit dem Kalender des verantwortlichen Centermanagers.

Mit KI-Agenten wird KI-generierte Effizienz endlich skalierbar. Plötzlich wird Künstliche Intelligenz nicht mehr dazu genutzt, Informationen zu aggregieren, sondern Informationen in Prozessen zu verarbeiten. Für viele in der Immobilienwirtschaft ist das ein neuer, noch ungenutzter Mehrwert. Gerade in einer Branche, in der viele Abläufe vorhersehbar, größtenteils repetitiv und beständig sind, zahlt sich der Einsatz von KI-Agenten aus. Das Potenzial ist da. Beispiele, wie KI-Agenten genutzt werden, auch.

Auf der Plattform REAL GAIN etwa sind solche Beispiele zu finden. In Frankfurt haben KI-Pioniere der Immobilienwirtschaft die branchenweit einmalige Plattform für KI-Agenten im deutschsprachigen Raum initiiert. Angestoßen hat die Initiative Dr. Marc Gille, Gründer von Thing-it und Dozent für KI in der Immobilienwirtschaft an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Stuttgart sowie an der Hochschule Luzern, gemeinsam mit Prof. Dr. Christian Schlicht, Professor für Nachhaltige Immobilienwirtschaft an der Hochschule Fresenius. Getragen wird die Plattform durch einen Verein.

„Wir haben nun einen Marktplatz für KI-Agenten für das Facility und Immobilienmanagement. Hier finden zum Beispiel FM-Dienstleister Agenten, die sie für ihr eigenes Geschäft nutzen können“, erklärt der Initiator Dr. Marc Gille das Prinzip. Unternehmen, die einen Agenten entwickelt haben, können diesen anderen Unternehmen zur Verfügung stellen. Im Grunde fungiert dieser Marktplatz als App-Store.

„Der Anbieter des Agenten legt fest, ob der Nutzer einmalig für die Nutzung zahlt, ein Abo abschließt oder der Agent kostenlos genutzt werden kann“, beschreibt Gille das Geschäftsmodell. Er fügt kritisch hinzu: „Das Prinzip ist einfach, doch aktuell sehen wir im Markt sehr viel Verunsicherung. Bei dem jungen Thema fehlen Erfahrungen, wie mit KI und ganz besonders mit KI-Agenten umgegangen werden soll.“ Dem beugt die Plattform durch einen Fachbeirat vor. Die Experten des Gremiums prüfen Agenten, ob sie für die Branche echten Nutzen stiften und den technologischen Anforderungen entsprechen. In Deutschland gehören dem Zulassungsgremium Sarah Maria Schlesinger (blackprint), Beatriz Soria León, Prof. Dr. Klaus Homann (DHBW Stuttgart) und Viktor Weber (acquirepad) an. In Österreich übernimmt Florian Danner (M.O.O.CON) diese Aufgabe. In der Schweiz entscheiden Prof. Dr. Isabell Wrase (ZHAW Zürich), Prof. Dr. Markus Schmidiger (HSLU Luzern) und Dr. Peter Staub (pom+) über die Aufnahme der KI-Agenten auf die Plattform.

Doch die Plattform will mehr sein als ein Marktplatz – sie ist ein Ökosystem für Innovation und Wissenstransfer. Sie verbindet Technologieanbieter, Wissenschaft und Praxisakteure: Agent Provider

TEXT
Prof. Dr.
Christian Schlicht

BEISPIEL

Bei Gebäuden erkennt die KI Muster und Abweichungen, wertet Anlagen-
daten aus und kann Störungen oder Energieverluste frühzeitig identifizieren.
Beispiel: Ein KI-Agent erkennt anhand der Laufzeiten und Stromwerte einer
Fahrtreppe einen bevorstehenden Defekt und löst automatisch eine Wartung
aus. Durch diese intelligente Datenauswertung werden Prozesse

- vorausschauend statt reaktiv,
- kostenoptimiert statt planfix,
- entscheidungsunterstützend statt datenblind.

Mit der Unterstützung von KI sorgt die Gebäudesteuerung für Planungssi-
cherheit, Transparenz und Effizienzsteigerung im laufenden Gebäudebetrieb.

entwickeln spezialisierte KI-Agenten. Solution Provider (etwa gefma, Bauakademie, Lünendonk) stellen Chatbots oder Wissensagenten bereit. Und Plattform Provider wie The Real Insight orchestrieren Integration, Abrechnung und technische Infrastruktur. Die Fachbeiräte kennen ihrerseits die Ansprüche des Marktes und steuern aus der Wissenschaft aktuelle Einflüsse und Forschungserkenntnisse bei. Sie arbeiten ehrenamtlich. Gleiches wird auch für den Vorstand des Vereins gelten. „Wir treten als reiner Intermediär auf: Der Verein vermittelt zwischen Angebot und Nachfrage, betreibt die technische Infrastruktur und übernimmt als Dienstleister die Abrechnung“, betont Marc Gille.

Ein zentrales Merkmal der Plattform ist ihre Offenheit: Jede Fachperson – ob aus Unternehmen, Forschung, Beratung oder Verband – kann dort ihr eigenes Fachwissen bereitstellen, als KI-gestützten Agenten veröffentlichen und damit monetarisieren. Aus individuellem oder institutionellem Fachwissen wird damit ein digital nutzbares Werkzeug für die gesamte Branche. Dafür stehen vier Zugangswege zur Verfügung, über die Domänenwissen in agentische Form überführt werden kann:

1. MCP-Werkzeugsätze (Tools und APIs): Für technisch versierte Anbieter – etwa Softwarehäuser oder IT-Spezialisten – gibt es die Möglichkeit, über das Model Context Protocol (MCP) bestehende Softwarefunktionen oder Datenquellen anzubinden. So können externe Datenbanken, Simulationsmodelle oder IoT-Systeme direkt mit den KI-Agenten interagieren. Beispiel: Ein CAFM-Hersteller kann seine Instandhaltungsdatenbank mit der Plattform verknüpfen, sodass ein Agent live auf Gebäude- und Wartungsdaten zugreift.

2. Wissensbasen (Knowledge Bases): Fachautoren und Institutionen können kuratierte Dokumente anbieten – etwa Richtlinien, Handbücher, Markt- oder Forschungsberichte, Leitfäden und Studien. Diese werden automatisch indexiert und für Retrieval-Augmented Generation (RAG) aufbereitet. So entsteht ein sprechendes Archiv, in dem ein Chatbot gezielt auf geprüfte, branchenspezifische Inhalte zugreift.

3. Prompt-Werkzeuge (Rule-Based Prompts): Hier können Expertinnen und Experten Geschäftslogiken in natürlicher Sprache hinterlegen – etwa Entscheidungsbäume, Berechnungsregeln oder Prüfroutinen. Diese Prompt-Werkzeuge lassen sich ohne Programmierkenntnisse erstellen und bilden den semantischen Rahmen, wie eine KI innerhalb eines Fachgebiets denkt und entscheidet. Beispiel: Ein Energieberater könnte Regeln definieren, wann eine Anlage als energetisch kritisch gilt und welche Handlungsempfehlung daraus folgt.

4. Agentische Workflows: Schließlich können komplette Prozessabläufe – von der Datenabfrage über die Analyse bis hin zur Entscheidung – als eigenständiger Workflow auf der Plattform bereitgestellt werden. Diese Workflows verbinden Wissensbasis, Prompts und Werkzeugsätze zu einer voll funktionsfähigen Prozesskette. Beispiel: Der Tender Agent nutzt diese Struktur, um FM-Leistungsverzeichnisse automatisiert zu erstellen – regelkonform nach gefma und DIN 276. Der entscheidende Vorteil liegt

darin, dass jede Person im Immobilien- und Facility Management auch mit unterschiedlichen digitalen Reifegraden durch diese vier Möglichkeiten (von Code bis Low/No Code) in der Lage ist, ihr Wissen anzubieten.

KI-AGENTEN ÜBERNEHMEN DAS HANDELN

Zudem steht die Plattform auch für den Übergang von generativer KI zur agentischen KI, die eigenständig handelt. Während klassische LLMs nur Antworten liefern, führen KI-Agenten hier komplexe Handlungen und Workflows aus – etwa die automatisierte Erstellung von Leistungsverzeichnissen, Flächenanalysen oder ESG-Berichten.

Weitere Praxisbeispiele:

- **AreaButler:** führt Standortanalysen durch (POIs, sozioökonomische Daten, Isochronen) und generiert Textauswertungen in mehreren Sprachen.
- **Baker Tilly Agent:** automatisiert die Erstellung von Gutachten durch Datenabgleich, Plausibilitätsprüfungen und Reportings.
- **Level Ahead Agent:** reduziert Data-Center-Due-Diligence-Prozesse von sechs Wochen auf wenige Tage.

Ergebnis:

- **Nachhaltigkeit:** Agenten optimieren Energieflüsse, erkennen Einsparpotenziale und berechnen CO₂-Bilanzen in Echtzeit.
- **Kostenkontrolle:** Wartungen, Ausschreibungen und Betriebskosten werden automatisiert gesteuert.
- **Effizienz:** Standardisierte, skalierbare Prozesse über Unternehmensgrenzen hinweg.

Plattformen und Provider orchestrieren aktuell viele verschiedene Daten. Sie verknüpfen öffentliche Daten (wie Infrastruktur, Verkehr, Demografie) mit privaten Unternehmensdaten (etwa Wartungsprotokolle, IoT-Sensorik, Verträgen). Durch standardisierte APIs, semantische Datenmodelle und das Marketplace Communication Protocol können diese Quellen sicher verbunden werden. Damit entsteht ein digitaler Zwilling von Gebäuden – ein Echtzeitabbild, das Energieflüsse, Flächen, Technikzustände und Nutzerverhalten sichtbar macht.

WIE WISSEN WIRKSAM WIRD,

zeigt etwa der Regelwerks-Agent der gefma. Als Branchenverband für Facility Management bündelt die gefma seit Jahrzehnten Richtlinien, Normen und Best Practices. Auf REAL GAIN wurde dieses gebündelte Wissen in eine interaktive, KI-gestützte Form überführt. Der Regelwerks-Agent erlaubt es Nutzerinnen und Nutzern, direkt Fragen wie „Welche Anforderungen stellt die gefma 190?“ oder „Welche Richtlinie regelt die Betreiberverantwortung?“ zu stellen – und erhält sofort fundierte, zitierfähige Antworten aus dem Originalrichtlinienkorpus.

Zudem gibt es einen stufenweisen Zugang: Mitglieder der gefma können über den Chatbot auf die gesamte Richtliniendatenbank zugreifen, während Nicht-Mitglieder themenbezogene Einblicke erhalten und bei Bedarf ein Upgrade auf Vollzugriff vornehmen können.

Eine solche Architektur ermöglicht:

- sichere Datenhaltung (in deutschen Rechenzentren, AWS/GCP),
- rollenbasierten Zugriff,
- datenschutzkonforme Nutzung durch Unternehmen.

So können FM-Teams über KI-Agenten direkt auf valide, aktuelle Informationen zugreifen – ohne aufwändige Softwareintegration oder Schnittstellenchaos.

ES BLEIBEN AUCH HERAUSFORDERUNGEN

Trotz rasanter Fortschritte bleibt der Einsatz von KI im FM mit Hürden verbunden:


- 1. Datenqualität:** Viele Unternehmen verfügen über heterogene oder unvollständige Datenbestände. Ohne einheitliche Standards bleibt das Potenzial der KI begrenzt.
- 2. Vertrauen und Governance:** Anwender fordern nachvollziehbare, geprüfte KI-Anwendungen. Hier schafft eine Plattform mit ihrem wissenschaftlichen Fachbeirat Vertrauen – durch technische und inhaltliche Prüfung jedes Agenten.
- 3. Rechtliche Rahmenbedingungen:** Fragen der Haftung, Datensouveränität und Verantwortlichkeit sind noch nicht abschließend geklärt.

4. Kompetenzaufbau: Der Wandel hin zu KI-gestützten Prozessen verlangt Schulung, Akzeptanz und klare Kommunikation in den Teams.

Am besten begegnet man diesen Punkten mit einem Governance-Modell, Prüfroutinen und Community-Ansatz, um Qualität und Transparenz sicherzustellen.

DATENDREHSCHIBE FÜR TRANSFORMATION

All dies zeigt: Künstliche Intelligenz wird zum Gamechanger im Facility Management. Sie analysiert, bewertet und handelt eigenständig – vom Richtlinienwesen über Ausschreibungen bis hin zum integralen Betreiben von Gebäuden. Das Facility Management ist die Datendrehscheibe für die Transformation der Immobilienwirtschaft. Auf Plattformen wie REAL GAIN entsteht gerade eine neue Generation agentischer Systeme, die Wissen, Daten und Prozesse intelligent vernetzen. Damit wird Künstliche Intelligenz nicht nur zum Handwerkszeug, sondern zu einem echten Partner für die Branche. Und das Facility Management entwickelt sich auf diese Weise mehr und mehr zum Herzstück einer datengetriebenen, nachhaltigen Immobilienwirtschaft. ↗



Heizkosten-
abrechnung,
wie sie sein soll.

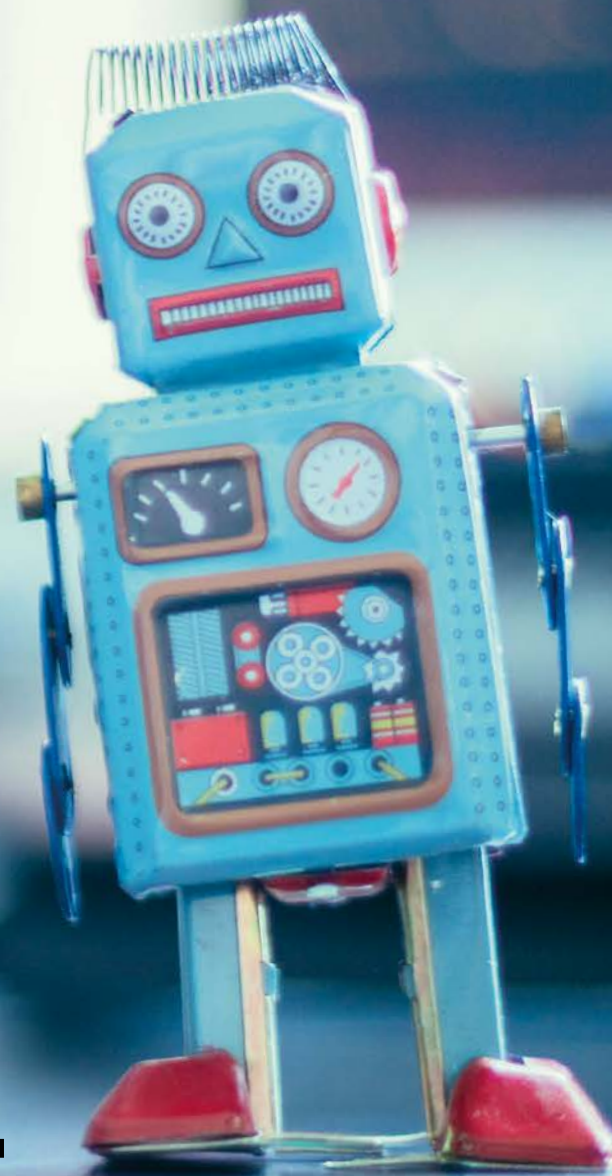
Abrechnung Direct:

digital, in Echtzeit, rechtskonform.

Jetzt informieren auf techem.de/verwalter

Die Digitalisierung der Heizungssteuerung, unterstützt durch KI und Energiemonitoring, bietet auch der Wohnungswirtschaft enorme **POTENZIALE** für Einsparungen und die Emissionsreduktion. Nachstehende Projekte zeigen, wie innovative Technologien erfolgreich implementiert werden, um die Klimaziele zu erreichen.

DIGITALE LÖSUNGEN WERDEN MIT KI ERST RICHTIG SMART



**GERINGINVESTIV
HEIZUNGEN BOOSTERN:**

DIE STARRE ÜBERWINDEN

TEXT
Volker Lehmkuhl

Auf dem Weg zur weitgehend CO₂-neutralen Wärmeversorgung fließt noch jede Menge Gas oder Öl in fossile Heizkessel. Nachträglich installierte, digitale Mess- und Steuerungssysteme machen feste Regelungsparameter flexibel und reduzieren Energieverbrauch und Treibhausgase.

Es könnte so einfach sein: Man könnte alles laufen lassen und nach und nach seine Bestandsgebäude komplett durchsanieren – inklusive Anlagentechnik und Dämmung der Gebäudehülle. Aber das verbietet sich. Denn erstens dauert es Jahrzehnte und zweitens verschenkt es bis zu diesem Ziel erhebliche Einsparpotenziale zugunsten der Mieterinnen und Mieter. Also doch – ohne den kompletten Heizungskeller neu auszustatten – die Installation digitaler Messtechnik? Zusätzlich erhält man wichtige Informationen für den Heizungsaustausch.

ROLLOUT AUF MEHR ALS 1.300 WOHN EINHEITEN

Das Zauberwort heißt Digitalisierung der Anlagensteuerung. In Verbindung mit Künstlicher Intelligenz (KI) und vor allem mit deutlich mehr erfassten Daten als bei den oft noch analog gesteuerten Heizungsregelungen werden bestehende Heizungsanlagen aller Art – vom alten Heizölkessel bis zur Wärmepumpe im Hybridbetrieb – auf den tatsächlichen Wärmebedarf abgestimmt. Verbrauchseinsparungen von zehn bis 20 Prozent können erreicht werden, bei sehr schlecht geregelten oder überdimensionierten Anlagen auch mehr.

Dazu messen eine Vielzahl von Sensoren Temperaturen und Wärmemengen im Heiz- und Warmwasserkreislauf in Abhängigkeit von Tageszeit und Außentemperaturen. Diese Daten werden über ein so genanntes Gateway in

1
STEUERUNG
Die Anbindung der digitalen Steuerung an bestehende Heizanlagen ist noch Handarbeit. Doch dann übernehmen Algorithmen und KI die Optimierung

eine internetbasierte und KI-gestützte Cloudsoftware übertragen, analysiert, mit Wettervorhersagen abgeglichen und automatisiert optimiert. Die so „manipulierten“ Werte werden in Echtzeit an die Anlage zurückübermittelt und regeln diese über die vorhandenen Schnittstellen, etwa den Anschluss des Außentemperaturfühlers. Auch Speicherladezeiten und -mengen sowie Temperaturen für Warmwasser lassen sich so an den tatsächlichen Bedarf anpassen.

Die Software zeigt mit einem Gesamtüberblick (Dashboard) den Zustand der angeschlossenen Anlagen auf jedem PC an. Mit einem Klick geht es dann in die Details der Anlage und ihrer Verbrauchsdaten. Störungen lassen sich so schnell erkennen und gezielt

beheben. Die KHW Kommunale Haus und Wohnen GmbH aus Rheda-Wiedenbrück setzt nach guten Erfahrungen in 20 Pilotanlagen auf die vollständige Digitalisierung ihres Bestandes. Technologiepartner ist die Green Fusion GmbH. „Wir haben das feste Ziel, unsere Mieterinnen und Mieter bis 2045 mit klimaneutraler Wärme und möglichst viel umweltfreundlichem Strom zu versorgen“, sagt Lars Lippelt, Geschäftsführer des 1953 gegründeten Unternehmens.

Dazu hat die KHW die Green Fusion GmbH mit der Steuerung und Optimierung ihres gesamten Bestands von 1.353 Wohneinheiten im südlichen Kreis Gütersloh beauftragt. Entscheidungsgrundlage war eine erfolgreiche Pilotphase seit dem Jahr →



1



1



2

1

HARDWARE

Über ein Dashboard sind Auswertung und Überwachung der Anlagen von jedem internetfähigen PC möglich

2

SOFTWARE

Die Analyse hilft bei Einstellung und Fehlersuche im Heizungskeller und spart so manche Fahrt der Servicetechniker

3

BAUDENKMAL

Oft klappt hier weder Hüllensanierung noch Wärmepumpe. Es gilt, bestehende Heizanlagen optimal zu betreiben

2023. Aktuell sind 20 Heizungskeller digitalisiert. In Teilen liegen schon Energieverbräuche vor und nach der Optimierung vor. Fünf bis 15 Prozent Einsparung wurden erzielt, wobei noch kein Vergleich über komplette Abrechnungsperioden möglich ist. Eine hohe Energieersparnis liegt nicht nur in der Optimierung der Heizwärme, sondern ebenso in der Absenkung der Warmwassertemperatur unter Berücksichtigung der Legionellenvermeidung. Auch bei der optimalen Steuerung von Hybridanlagen, wo Gas eigentlich zur Abdeckung von Spitzenlasten vorgesehen ist, tatsächlich aber die Grundlast deckt, ergaben sich hohe Einsparmöglichkeiten.

Die Überwachung der Anlagen über das Dashboard der Software spart bei den räumlich weit auseinanderliegenden Beständen einige Kontrollfahrten. Mehr als 80 Anlagen werden bis spätestens Ende September 2027 an die Software von Green Fusion angeschlossen. Priorität haben Bestandsanlagen, die in den nächsten zehn Jahren zum Austausch anstehen. „Wir erhalten so ein genaues Bild, wie viel Leistung eine neue, dekarbonisierte Anlage haben muss, und sind nicht auf statische Heizlastberechnungen angewiesen“, erklärt Lars Lippelt.

Im Bereich der Sektorenkopplung (PV-Strom und Wärme) in aktuell rund zehn Prozent des Portfolios – davon zwei Neubauten und fünf Modernisierungen – optimiert die Software die Eigenzeugung von Strom und Wärme und damit den Eigenverbrauchsanteil. Mit dem Projekt „Rock 227“ belegten Green Fusion, die Einhundert Energie GmbH und die KHW den ersten Platz in der Kategorie „Energie und Dekarbonisierung“ beim Award „Digitalpioniere der Wohnungswirtschaft 2024“.

In der Wohnungswirtschaft arbeitet Green Fusion mit der Düsseldorfer Rheinwohnungsbau, der Bamberger Joseph-Stiftung und weiteren Unternehmen zusammen.

RAUS AUS DER NISCHE

Die Optimierung von Heizanlagen ist raus aus der Nische, die Technologie ist fertig vorhanden. Eine ganze Reihe leistungsstarker Anbieter hat genügend Erfahrungen in der Wohnungswirtschaft gesammelt, von denen bisher zögernde Interessenten profitieren können. Vielleicht hat der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen nun auch in diesem Bereich begonnen, Kooperationen abzuschließen. ↩



3

ENERGIE MONITOREN:

DIE MACHT DER VISUALISIERUNG

CO₂-Steuern, öffentliche Wahrnehmung – Wohnungsunternehmen müssen sich der Emissionssenkung widmen. Ein unterjähriges Energiemonitoring ist ein erster Schritt hin zur systematischen Analyse und Verbesserung des Energieverbrauchs. Doch dazu müssen die Daten richtig visualisiert werden.

TEXT

Dr. Henri Lüdeke

Zeitreihendiagramme mit Temperaturverläufen oder dem erfassten Energieverbrauch haben oft keinen ausreichenden Erklärungsgehalt (Abb. 1). Die in der Regel von Oktober bis April andauernde Heizperiode erstreckt sich nicht nur über zwei Kalenderjahre, sondern ist unter Umständen von CO₂-Steuern mit unterschiedlichen Umsatzsteuersätzen geprägt. Um Entscheidungsunterstützung zu bieten, braucht es Informationen zur Makro-/Mikrolage (Klimabereinigung, örtliche Spezifika), zum Gebäude (Lage, Stärke und Zustand der Dämmung) und zur technischen Gebäudeausstattung.

Es gibt zwei wesentliche Sichtweisen: Zeitreihendarstellungen im Vergleich zur mittleren Tagestemperatur und den Vergleich der Anlagen untereinander. Am Beispiel einer konkreten Gasheizung gilt es, die beiden Graphen (Verbrauch pro Quadratmeter und Gradtagzahl) einmal in einem Diagramm zu zeigen.

Am Ende des Tages müssen wir neben Ansatzpunkten für Analysen eine persönliche Betroffenheit herstellen. Dies gelingt

meist über den Ausweis von Kosten, unterteilt nach Energiekosten und CO₂-Steuer. Liniendiagramme ohne Kontext helfen wenig beim aktiven Energiemonitoring und -management. Es bedarf zeitlich lückenloser Daten und der richtigen Visualisierungen sowie Stamm- und Metadaten. ↖

1

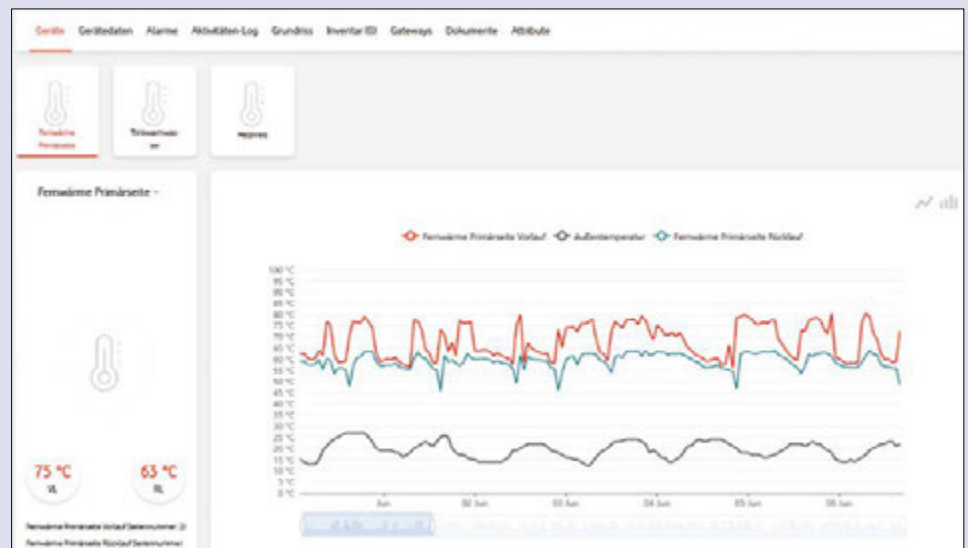
EINFACHES DIAGRAMM

Darstellung einer Fernwärmeheizstation (Primärkreis)
Auszug aus der Vodafone-GK 4.0

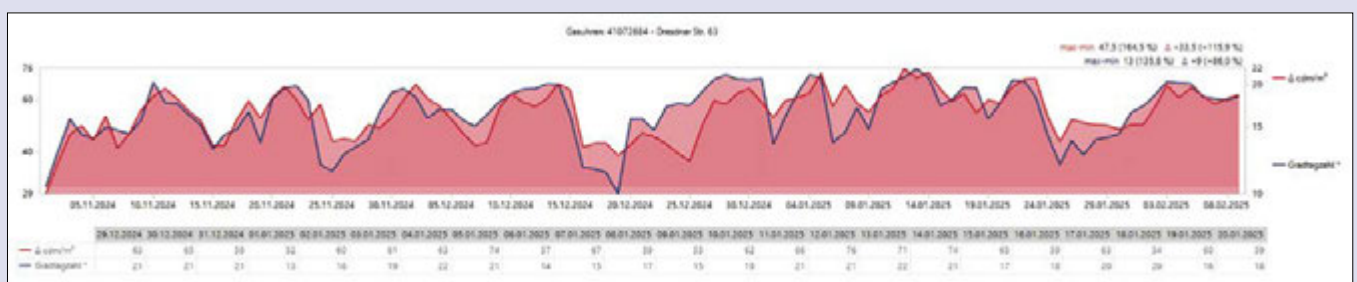
2

VISUALISIERUNG

zeigt Praktikern die wichtigen Fragen auf. Diese gilt es im Detail zu klären: Verbrauch und Gradtagzahl logarithmisch skaliert



1



2

ENERGIEEFFIZIENZ STEIGERN:

MENSCHEN OPTIMIEREN

Das Forschungsprojekt „KI-ENERGY“ hat mithilfe Künstlicher Intelligenz Optimierungspotenziale aufgezeigt und bewiesen, dass ein entsprechendes Framework zielführende Handlungsempfehlungen geben kann.

TEXT

Timo Krey

Energieeffiziente Wohngebäude sind ein wesentlicher Baustein zur Reduktion von CO₂-Emissionen. Doch eine der Hauptursachen suboptimal arbeitender Technik ist der Faktor Mensch. Falsche Einstellungen und mangelhaftes Know-how wirken sich direkt auf Verbräuche und Instandhaltungskosten aus.

Im November 2019 startete ein interdisziplinäres Expertenteam das Projekt „KI-ENERGY“. Die Idee stammt aus dem Würzburger Unternehmen Rausch Technology GmbH. Das Ziel war die Entwicklung eines KI-gestützten Systems zur optimalen Betriebsführung von Heizungsanlagen, besonders für Mehr-

familienhäuser und Gebäude der öffentlichen Hand. Die Implementierung der KI-generierten Handlungsempfehlungen erzielte in den optimierten Liegenschaften durchschnittlich Energieeinsparungen von rund 24,5 Prozent gegenüber einem mehrjährigen Referenzzeitraum. Die größten Einsparungen wurden durch die Verbesserung der Heizkreiseffizienz und die Anpassung der Heizkreis-Regelungsparameter erzielt.

Das Projekt zeigt, dass Künstliche Intelligenz nicht nur ein vielversprechender Ansatz ist, sondern auch in der Praxis erfolgreich zur Optimierung von Heizungsanlagen eingesetzt werden kann. ↵

Auswertung mit dem „KI-ENERGY“-System

Nach einer Datenerhebungsphase wurden die Messdaten durch das KI-gestützte System analysiert. Die dabei abgeleiteten Handlungsempfehlungen wurden automatisch in die Visualisierungsplattform übermittelt und standen den Projektteilnehmern zur Umsetzung zur Verfügung.

❶ GEBÄUDEMETADATEN

Auswertung mit dem „KI-ENERGY“-System

❷ ERKENNTNISSE

AUS DEN ZEITREIHEN

Kessel 1: Zu hohe Rücklauftemperatur

Wärmepumpe: Geringe Betriebszeit

Kessel 2: Niedrige Temperaturspreizung VL-RL

Heizkreis 1: Keine Sommerabschaltung

Vorhersage: Hoher CO₂-Ausstoß bis Jahresende

Pufferspeicher: Keine nächtliche Ladung

Anomalie: Ungewöhnliche Zirkulationstemperatur

❸ URSACHENANALYSE

Bewertungsebene

1. Systemkomponente

2. Anlage

3. Gebäude

❹ ERZEUGUNG VON HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

Fühlerpositionierung im Pufferspeicher prüfen; folgende Heizkennlinie einstellen: $0,5x + 10,3$; Schmutzfänger prüfen; Ansteuerungssignal Kesselpumpe überprüfen



Michaela Meyer, Bereichsleitung Bestandsentwicklung, Joseph-Stiftung, Bamberg, spricht über die Erfahrungen im Projekt „KI-ENERGY“.

❶ Frau Meyer, welche konkreten Ergebnisse brachte das „KI-ENERGY“-Projekt für Ihre Liegenschaften und wie bewerten Sie diese?

Ganz grundsätzlich haben wir einen wesentlich besseren Überblick über unsere Anlagen erhalten. Wir konnten falsche Einstellungen an unseren Heizungsanlagen und auch defekte Bauteile identifizieren. Es wurden Einstellungen manchmal ohne Dokumentation vorgenommen, die nun aufgefallen sind. Jetzt dokumentieren wir das besser. Das erhöht wesentlich die Betriebssicherheit unserer Anlagen, bis diese regenerativ umgebaut werden können. Ebenso sparen wir damit Energie und können somit auch die Kosten für die CO₂-Abgabe im Rahmen halten. So hilft es uns auf dem Klimapfad und dem damit verbundenen Ziel, bis 2045 klimaneutral zu werden.

❷ Welche wichtigen Erkenntnisse konnten Sie aus dem Projekt ziehen?

Wir möchten diese Art der optimierten Betriebsführung gerne fortführen beziehungsweise weiter ausbauen. Dazu müssen wir aber die Kosten und Effekte noch bewerten und die passenden Partner finden. Schließlich ist das Projekt abgeschlossen.

❸ Welche Rolle spielt dabei die eingesetzte KI?

Die KI-generierten Empfehlungen sind hilfreich, um die Anlage besser kennenzulernen, Erfahrungen zu sammeln und erste Maßnahmen umzusetzen, doch die KI ersetzt – noch – nicht den Einsatz von Menschen vor Ort, denn manchmal tauchen ganz banale und analoge Probleme auf, für die man selbst noch genau hinschauen muss. Derzeit sind Erfahrung und Menschenverstand noch nicht ersetzbar.

SMARTER ZEIT ANSPAREN

Fachkräftemangel in der Wohnungswirtschaft, steigende Ansprüche an Work-Life-Balance – Flexibilität wird zum wichtigen Kriterium im Wettbewerb um Talente. **ZEITWERTKONTEN** schaffen Freiräume für Mitarbeitende und Planungssicherheit für Unternehmen.



ZEIT ANSPAREN UND INDIVIDUELL NUTZEN.

In der Wohnungswirtschaft ist Zeit oft Mangelware – Projektspitzen, Eigentümerversammlungen und Fachkräftemangel prägen den Alltag. Gleichzeitig wünschen sich immer mehr Mitarbeitende Freiräume, um Familie, Pflege oder persönliche Entwicklung mit dem Beruf zu vereinbaren. Zeitwertkonten bieten hier eine Lösung, die Wirtschaftlichkeit und individuelle Lebensplanung vereinbart. Das Prinzip: Mitarbeitende können Überstunden, Boni oder Gehaltsbestandteile in Zeit umwandeln und auf einem persönlichen Zeitwertkonto „ansparen“. Diese Guthaben sind steuer- und sozialabgabenfrei und können später flexibel genutzt werden – etwa für ein Sabbatical, Pflegezeit, eine verlängerte Elternzeit oder den vorgezogenen Ruhestand.

Mit dem Ver.di-Tarifvertrag vom Juli 2023 wurde das Modell erstmals auch tariflich in der Wohnungswirtschaft verankert. Damit ist der Weg frei für eine neue Form betrieblicher Vorsorge, die die Branche modernisiert und Arbeitgeber attraktiver macht – ganz ohne Mehrkosten im operativen Geschäft.

SICHERHEIT UND TRANSPARENZ MIT ZEITWERTKONTEN

Wir verstehen uns als Impulsgeber und digitaler Wegbereiter der Wohnungswirtschaft. Um die Branche zukunftssicher aufzustellen, haben wir

nach einer Lösung gesucht, die Zeitwertkonten praxisnah abbildet. Gemeinsam mit PensExpert – einem renommierten Partner mit über zwei Jahrzehnten Erfahrung in der Entwicklung maßgeschneiderter Zeitwertkonto-Modelle – ist uns das gelungen. Die Lösung PensTime lässt sich präzise auf die Anforderungen der Wohnungswirtschaft abstimmen. Die angesparten Guthaben werden dabei beispielsweise auf einem Treuhandkonto der Aareal Bank angelegt und attraktiv verzinst. PensExpert übernimmt die vollständige Konzeption – von der strategischen Analyse über die rechtliche Strukturierung bis hin zur technologischen Umsetzung. Über eine digitale Plattform können Unternehmen und Mitarbeitende ihre Guthaben jederzeit transparent einsehen. Für die rechtssichere Verwaltung sorgt der erfahrene Treuhänder PensTrust e.V., der gewährleistet, dass die angesparten Werte auch im Insolvenzfall geschützt bleiben. In Verbindung mit der Expertise der Aareal Bank im Bereich moderner Kontolösungen entsteht ein System, das Komplexität reduziert, Vertrauen schafft und Stabilität gewährleistet – besonders in einer Branche, in der Sicherheit und Verlässlichkeit zentrale Werte sind.

EIN GEWINN FÜR ARBEITGEBER UND MITARBEITENDE

Das Zeitwertkonto-Modell bringt Bewegung in das Arbeitsleben – und zwar im besten Sinne. Mitarbeitende gewinnen neue Freiräume, die sich in ihr persönliches Lebenskonzept einfügen. Die angesparten Guthaben sind insolvenzgeschützt, übertragbar und sogar vererbbar und wachsen durch eine attraktive Verzinsung kontinuierlich weiter. Auch Arbeitgeber profitieren: In einem Markt, in dem Fachkräfte selbstbewusst wählen, mit wem sie ihre Zukunft gestalten, stärkt das Modell die Attraktivität als Arbeitgeber und wird damit zum Wettbewerbsvorteil im War of Talents. Zudem erleichtert diese Form von Vorsorge die Personalplanung, sorgt für transparente Steuerung von Überstunden und unterstützt gleitende Übergänge in den Ruhestand. So entsteht ein System, das Menschen verbindet, Potenziale erhält und Stabilität schafft.

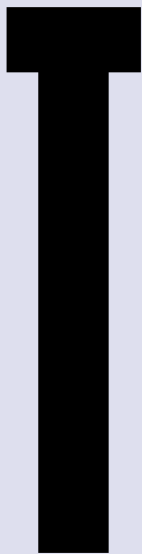
MEHR DARÜBER, WIE DIESES MODELL IN IHREM UNTERNEHMEN KONKRET UMGESETZT WERDEN KANN, ERFAHREN SIE IN DIESEM PODCAST:



ODER AUF UNSERER INFORMATIONSSeite:
<https://aareal-bank.my-penstime.de>

ANLAGEN, DIGITALISIERUNG UND ERNEUERBARE

Die diesjährige Auswertung des *TECHEM ATLAS FÜR ENERGIE, Wärme und Wasser 2025*, basiert auf Verbrauchs- und Emissionsdaten aus rund 100.000 Mehrfamilienhäusern mit etwa 1,1 Millionen Wohnungen des deutschen Bestandes sowie weiteren 1,7 Millionen Nutzeinheiten in europäischen Ländern. Sie zeigt: Trotz nochmals gestiegener Energiepreise blieb das Verbrauchsniveau im Jahr 2024 nahezu konstant. Erste unterjährige Analysen deuten sogar auf ein nachlassendes Sparverhalten hin – ein klares Signal, dass die Einsparpotenziale im Nutzerverhalten weitgehend ausgeschöpft sind.



Technische Maßnahmen rücken verstärkt in den Fokus: Monitoring und eine optimierte Betriebsführung, basierend auf digitalisierten Verfahren, gewinnen an Bedeutung und können das Facility Management dabei unterstützen, Anlagen optimal – ohne manuelles Eingreifen – zu betreiben. Vor allem bei multienergetischen, multivalenten Anlagen wie Hybridsystemen mit Wärmepumpen, welche aufgrund erhöhter Anlagenkomplexität ein hohes Verschwendungspotenzial aufweisen, können diese Maßnahmen helfen, Energieverschwendung vorzubeugen.

Die Studie liefert nicht nur eine aktuelle Bestandsaufnahme, sondern auch einen konkreten Vorschlag, wie der deutsche Mehrfamilienhausbestand mit rein technischen Maßnahmen bis 2045 dekarbonisiert werden kann.

VERBRAUCHSVERHALTEN UND POTENZIALE FÜR VERBESSERUNG DER ENERGIEEFFIZIENZ

Trotz eines Energiepreisanstiegs von 82 Prozent seit 2021 und einem Anstieg der spezifischen Verbrauchskosten um 40 Prozent verbleibt das Sparverhalten der Nutzenden in etwa auf dem Niveau des Vorjahres. So beträgt die mittlere witterungsbereinigte Verbrauchsreduktion für Raumheizwärme im Jahr 2024 im Vergleich zu 2021 8,8 Prozent. Zum Vergleich: Im Zeitraum 2021 bis 2023 haben sich die Verbräuche um 9,3 Prozent reduziert. Dies sehen wir als ein Indiz dafür, dass die Potenziale im Nutzerverhalten weitgehend ausgeschöpft sind. Die Verbrauchskosten von strombetriebenen Wärmepumpen (WP)-Anlagen sind in unserer Stichprobe im Vergleich mit anderen

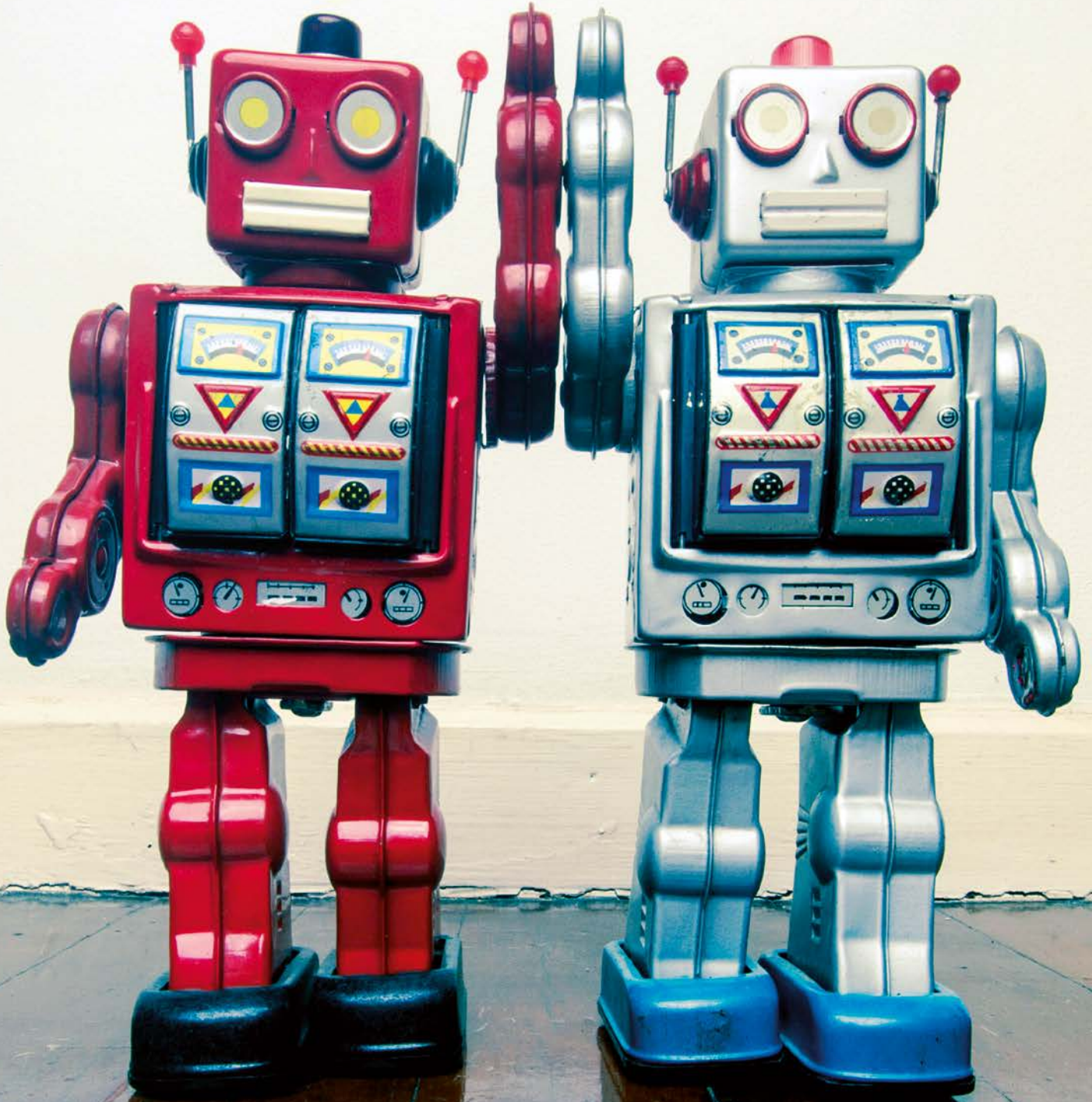
Energieträgern im Mittel am geringsten. Hier ist zu berücksichtigen, dass die Gebäude mit WP-Anlagen typischerweise einen guten energetischen Sanierungszustand aufweisen (endenergetische Wärme-GEG-Klasse B). Das bedeutet, dass WP derzeit vorrangig in Mehrfamilienhäusern eingesetzt werden, die bereits ein niedriges Verbrauchsniveau aufweisen. Die ersten unterjährigen Auswertungen zeigen sogar eine generelle Verhaltensumkehr hin zu nachlassendem Sparverhalten. So konnte im Vergleich der Heizperioden 25/24 und 24/23 ein zweistelliger relativer Verbrauchsanstieg festgestellt werden. Folglich ist mit einem weiteren Anstieg der Verbrauchskosten zu rechnen.

Ausgehend von diesen Erkenntnissen, sind weitere Verbrauchsreduktionen durch technische Maßnahmen in der Heizungsanlagentechnik nötig. Unter Einbeziehung der Wirtschaftlichkeit bestehen Potenziale im Monitoring und in der optimierten Betriebsführung bestehender Heizungsanlagen sowie in der aktiven Reduktion lüftungsbedingter Wärmeverluste. Dies kann durch gezielte Lüftungshinweise wie beispielsweise durch den Einsatz intelligenter Multi-sensorgeräte (so wie der MSD) oder den Einsatz von Lüftungsanlagen mit Wärmerückgewinnung gelingen.

FORTSCHRITTE DER DEKARBONISIERUNG IN DER WÄRMEVERSORGUNG

Die Wärmeversorgung der Mehrfamilienhäuser in Deutschland erfolgt derzeit mit rund 87 Prozent noch überwiegend mit fossilen Energieträgern. Eine leichte Reduktion von etwa drei Prozent des fossil beheiz- →

TEXT
Holger Hallmen,
Dr. Arne Kähler,
Joachim Klein,
Dr. Jochen Ohl,
Andreas Pubanz,
Linda Schmalz



57

Prozent
der Gebäude
in Europa sind
vollständig
fernablesbar

ten Bestandes gegenüber 2022 ist jedoch erkennbar. Erdgas spielt mit einem Anteil von 56 Prozent immer noch die größte Rolle, Fernwärme steht mit 32 Prozent an zweiter Stelle. Die wärmebedingten Emissionen sind im deutschen Bestand dank Fortschritten in der Dekarbonisierung von Fernwärme gesunken. So betragen die Emissionen für die Wärmebereitstellung im Mittel etwa 1,5 Tonnen CO₂-Äquivalente pro Nutzeneinheit und liegen damit deutlich unter dem sektorspezifischen Emissionsziel für 2024 gemäß deutschem Klimaschutzgesetz 2021 von 1,8 Tonnen. Dies äußert sich in einem erfreulicherweise erneut gesunkenen CO₂-Index für den Mehrfamilienhausbestand (MFH), welcher nun 123,3 Prozent beträgt. Wir können feststellen, dass Fernwärme- und WP-versorgte Heizungsanlagen in MFH mit einem Index von unter 100 Prozent das Emissionsziel für 2030 im Mittel bereits 2024 erreicht haben. Erdgas- und heizölversorgte Gebäude müssen jedoch noch einige Anpassungen vornehmen. Erdgas liegt zwar nur knapp über den Zielen für 2030 – um das Ziel der Klimaneutralität 2045 zu erreichen, sind aber weitere Anstrengungen notwendig.

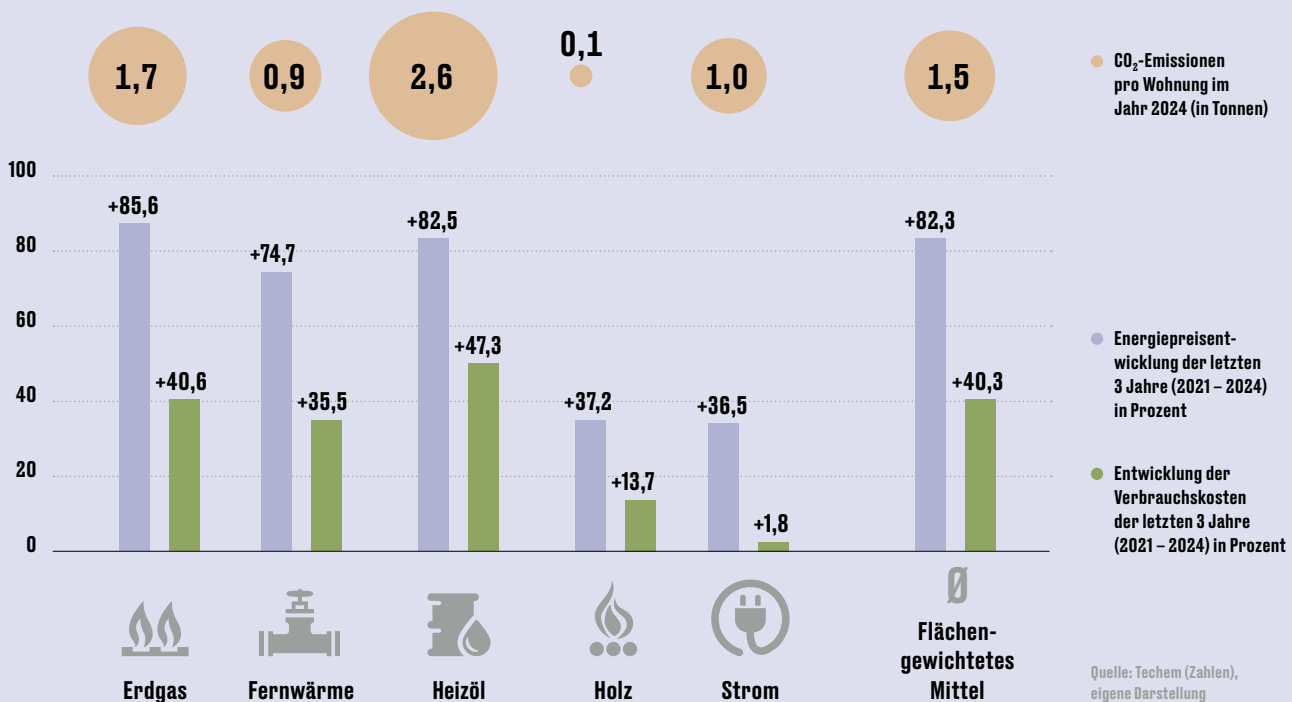
WÄRMEPUMPEN UND NIEDERTEMPORATURSYSTEME

Wärmepumpen oder niedertemperierte Wärmenetze haben den Ruf, in nicht sanierten Bestandsbauten nicht die nötige Wärme bereitstellen zu können, um die gewünschte Behaglichkeit in den Wohnräumen zu erreichen. Unsere Untersuchungen zeigen jedoch, dass bereits 50 Prozent des deutschen MFH-Bestands durch seine hohen Heizleistungsreserven ohne Heiz-

körpertausch für Niedertemperatursysteme wie Wärmepumpen und niedertemperierte Wärmenetze geeignet ist. Mit Austausch der Heizkörper gegen einen anderen Typ der gleichen Breite und Höhe steigt der Anteil auf rund 90 Prozent. Damit weist Deutschland im europäischen Vergleich das höchste Potenzial für den Umstieg auf solche Wärmequellen auf. Die Jahresarbeitszahl (JAZ) von Wärmepumpen ist eine wichtige Kennzahl für ihre Effizienz und Wirtschaftlichkeit. Sie ist, neben der Bauart, vor allem abhängig von den Betriebsbedingungen. Gute Werte für die JAZ liegen im Allgemeinen im Bereich über 3. Der Mittelwert von nicht verbundenen Anlagen liegt für den deutschen Abrechnungsbestand 2024 bei 3,5. Verbundene Anlagen (Raumheizung plus Warmwasser) kommen auf eine mittlere JAZ von 3. Dies ist ein leichter Anstieg gegenüber 2023 und unseren Vermutungen nach auf den verbesserten Betrieb sowie witterungsbedingte geringere Betriebstemperaturen während der Heizperiode zurückzuführen. Unsere Auswertungen von monovalenten Wärmepumpenanlagen zeigen jedoch auch, dass sowohl bei verbundenen als auch bei nicht verbundenen Anlagen die Jahresarbeitszahl bei mehr als 25 Prozent der Anlagen unter 2,75 liegt. Hier liegt ein klares Energieeinsparpotenzial, welches es durch regelmäßige Wartungen und Betriebsoptimierung zu heben gilt – idealerweise digitalisiert und automatisiert.

Verbrauchsreduktionen erfordern nun konsequente Maßnahmen zur Verbesserung der Anlagentechnik und ihrer Betriebsführung. Durch die erfolgreiche Digitalisierung im Zuge der Umsetzung der EU-Richtlinie EED 2023 besteht eine gute Basis für datengetriebene Betriebsoptimierung. Die Digi-

Vergleich der verschiedenen Energieträger



talisierung der Verbrauchserfassung schreitet voran: 89 Prozent der Geräte sind funkbasiert, 69 Prozent der Gebäude können ohne Wohnungszutritt abgelesen werden. Die EED 2023 fordert bis 2027 eine vollständige Fernablesbarkeit – ein Ziel, das noch weitere Maßnahmen erfordert. Aktuell sind im europäischen Mehrfamilienhausbestand zwar bereits etwa 89 Prozent der Erfassungsgeräte funkbasiert und damit fernablesbar, aber nur 57 Prozent der Gebäude vollständig remote per AMR-Systemen ablesbar.

Digitale Lösungen wie der Digitale Heizungskeller (DHK) ermöglichen nicht nur Transparenz und reduzierten manuellen Aufwand für Facility Manager, sondern auch signifikante CO₂-Einsparungen infolge gesteigerter Anlageneffizienz.

REDUKTIONSPOTENZIALE IM MEHRFAMILIENHAUSBESTAND

Ein Pfad zum emissionsfreien Mehrfamilienhausbestand kann so aussehen: Eine typische Nutzeinheit in Deutschland emittierte 2024 2,7 Tonnen Treibhausgase. Von diesen könnten 0,3 Tonnen Treibhausgase durch Monitoring und darauf basierender optimierter Betriebsführung der Wärmeerzeugung vermieden werden. Das Monitoring umfasst die regelmäßige Überprüfung der Anlagen, Anpassung der Betriebszeiten sowie eine Feinabstimmung der Heizkurven.

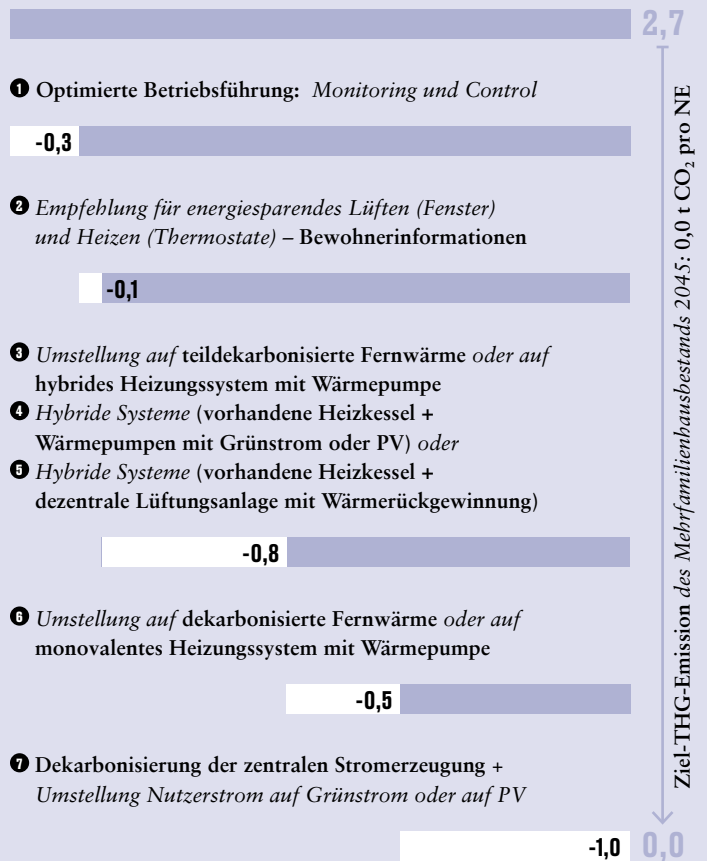
Weiterhin könnten 0,1 Tonnen Treibhausgase vermieden werden, indem Mietern durch smarte Geräte, wie dem MSD, Lüftungs- und Heiztipps gegeben werden, um so ein optimales Raumklima zu schaffen, ohne dabei zu viel Energie zu verlieren. Durch Einsparungen allein kann die Wärmewende jedoch nicht vollzogen werden. Es muss auch die Wärmeerzeugung dekarbonisiert werden. Das kann gelingen, indem zunächst emissionsärmere Fernwärme bereitgestellt wird. Dazu können moderne Technologien wie etwa Großwärmepumpen sowie bisher nur wenig genutzte Quellen wie Abwärme (etwa aus Rechenzentren oder Abwasser), Geo- und Solarthermie sowie Biomasse verwendet werden, um die Fernwärme zu dekarbonisieren.

Alternativ kann die Wärme am Verbrauchsort selbst durch eine Wärmepumpe erzeugt werden. Zunächst kann diese Wärmepumpe im Hybridbetrieb mit einem bereits vorhandenen Kessel betrieben werden. Damit die Wärmeerzeugung klimaneutral stattfindet, muss der benötigte Strom jedoch aus erneuerbaren Quellen wie Wind oder Sonne stammen. Somit muss entweder der Anteil der erneuerbaren Energien am Strommix weiter zunehmen oder der benötigte Strom selbst erzeugt und an die Mieter verkauft werden (Mietestrommodelle).

Die teildekarbonisierte Fernwärme oder die Hybridsysteme könnten in diesem Szenario etwa 0,8 Tonnen Treibhausgase vermeiden. Weitere 0,5 Tonnen Treibhausgase könnten vermieden werden, wenn die Fernwärme komplett dekarbonisiert wird beziehungsweise auf monovalente und emissionsfreie Heizungssysteme mit Wärmepumpen umgestellt würde. Soll nicht nur die benötigte Wärme, sondern auch der in den Wohnungen benötigte Strom vollständig

Konkrete Schritte auf dem Weg zur Dekarbonisierung

Eine typische Nutzeinheit in Deutschland emittierte 2024 2,7 Tonnen Treibhausgase. Wie ein Pfad zum emissionsfreien Mehrfamilienhausbestand aussehen kann: (alle Angaben in t/NE):



Quelle: Techem (Zahlen), eigene Darstellung

dekarbonisiert werden, müsste entweder die zentrale Stromerzeugung vollständig auf Grünstrom umgestellt oder der Nutzerstrom lokal per PV erzeugt werden.

DIE DEKARBONISIERUNG KANN GELINGEN – DOCH NICHT OHNE DIE KOMMUNALE WÄRMEPLANUNG

Der Techem Atlas 2025 zeigt: Die Dekarbonisierung des deutschen Mehrfamilienhausbestands kann bis zum Jahr 2045 gelingen. Die Kombination aus Digitalisierung, effizienter Anlagentechnik und erneuerbaren Energien bietet eine ganzheitliche Lösung für den klimaneutralen Gebäudebetrieb. Die kommunale Wärmeplanung spielt dabei eine zentrale Rolle – sie muss die Transformation der bestehenden Infrastrukturen aktiv gestalten. Es bleibt eine kommunale Aufgabe, die Dekarbonisierung der bestehenden Wärmenetze sowie neue emissionsarme Wärmenetze auf- und auszubauen.

LESETIPPS



AKTUELLES IMMOBILIENRECHT 2025
Umfassender Überblick über die höchst- und obergerichtliche Rechtsprechung sowie sonstige aktuelle Entwicklungen im Immobilienrecht des vergangenen Jahres. Die Autoren erläutern die Konsequenzen für die notarielle und vertragliche Gestaltungspraxis. Gerichtet an Notare, Rechtsanwälte, Immobilienverwalter und Juristen in Unternehmen der Immobilienbranche. Mit vielen Formulierungsbeispielen.

Sebastian Herrler,
Christian Hertel,
Christian Kessler,
367 Seiten, 69,00 Euro
C.H. Beck 2025

ISBN: 978-3-
406-83902-3

DAS GESAMTE IMMOBILIENRECHT
Nachschlagewerk, das das gesamte Spektrum des Immobilienrechts abdeckt. Die Ausgabe 2025 berücksichtigt alle relevanten gesetzlichen Änderungen und aktuellen Urteile für Vermieter, Wohnimmobilienverwalter, Immobilienmakler und Baufinanzierer. Ein praktischer Leitfaden für den Berufsalltag, der hilft, rechtssicher zu agieren. Ideal für die schnelle Recherche.

Walhalla Fachredaktion
1.552 Seiten,
26,95 Euro,
Walhalla Verlag 2025

ISBN: 978-3-
8029-5336-1

PROJEKT-MANAGEMENT
Standards für Leistungen und Vergütung im Projektmanagement der Bau- und Immobilienwirtschaft. Praxisnahe Anleitungen, wie Projekte effizienter geplant, gesteuert und abgerechnet werden können. Das Buch richtet sich an Projektmanager, Bauherren, Investoren und Architekten. Der Fokus liegt auf der Prozessoptimierung, der Vermeidung von Konflikten und der Sicherstellung einer transparenten Vergütungsgrundlage in komplexen Bauvorhaben.

AHO Heft 9,
212 Seiten, 85,40 Euro
Reguvis-Verlag 2025

ISBN: 978-3-
8462-1632-3

BAUPREISE FÜR HOCHBAU UND OBJEKTBAU 2025
Modelle für die Zukunft schaffen, die kostengünstig sind, ohne dabei die Qualität des Wohnens einzuschränken. In diesem Buch werden konstruktive Lösungen und spezifische Bauprozesse aus ganz Europa mit Fotos, Texten und Detailzeichnungen dokumentiert.

Uwe Morell (Hrsg.),
348 Seiten,
79,00 Euro,
Rudolf Müller Verlag
2025

ISBN: 978-3-
481-04817-4



TIPP DES MONATS
**GEWINNBRINGEND
 ARBEITEN**



DIGITALE TRANSFORMATION

Auswirkungen der Digitalisierung auf die Immobilienbewertung. Das Buch richtet sich an Immobiliensachverständige, Gutachter und Makler. Themen sind der Einsatz von Big Data, KI und Machine Learning bei der Marktwertermittlung, neue Software-Tools und die rechtlichen Rahmenbedingungen für digitale Gutachten. Bewertungsprozesse effizienter und präziser gestalten und sich für die Anforderungen des digitalen Marktes rüsten.

Dr. K. Sprengnetter,
 248 Seiten, 79,00 Euro,
 Sprengnetter Akademie
 2025

ISBN: 978-3-
 9614-7890-1

VERWALTERVERGÜTUNG IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Die Aufgaben in der Immobilienverwaltung nehmen kontinuierlich zu und gestalten sich zunehmend komplexer. Gleichzeitig steigen die Löhne für qualifizierte Mitarbeitende und die Kosten durch die Inflation. Dies führt dazu, dass viele Verwalterinnen und Verwalter keine objektiv angemessenen Preise mehr erzielen und ihre Dienstleistungen zu günstig anbieten. Dieses Buch von Prof. Dr. Marco Wölfe zeigt, wie die Verwaltertätigkeit dennoch rentabel bleibt und ein fairer Preis für die erbrachten Leistungen ermittelt werden kann. Dabei werden sowohl betriebswirtschaftlich fundierte Berechnungen als auch Erkenntnisse aus der Marktforschung und die langfristige Kundenbindung berücksichtigt. In die Betrachtung fließen auch die Ergebnisse von insgesamt vier Verwalterentgeltstudien des CRES | Center for Real Estate Studies mit ein.

Marco Wölfe,
 158 Seiten, 49,99 Euro,
 Haufe 2025

ISBN 978-3-648-18361-8

WOHNUNGSMÄRKTE DEUTSCHLAND

Strukturen, Entwicklungen und Herausforderungen der Wohnungswirtschaft in Deutschland. Aus volks- und einzelwirtschaftlicher Perspektive analysiert – vom Haushaltsbudget bis zur Vermögensanlage und zum wirtschaftlichem Stabilitätsfaktor. Megatrends: Demografie, Urbanisierung und strukturelle Besonderheiten des Wohnungsmarkts. Wohnungspolitik: historische Entwicklungen und aktuelle Maßnahmen. Für Studierende, Fachleute und politische Entscheidungsträger.

Günter Vornholz,
 344 Seiten, 44,95 Euro,
 DeGruyter 2025

ISBN 978-3-
 11-103347-1



EIN SPIEGEL FÜR DAS LAND

Die Situation der Pflege ist nicht leicht.
Sie beeinflusst den PFLEGEIMMOBILIENMARKT.
Zwei unterschiedliche Einordnungen.

„DAS HAUS BRENNT“

TEXT
Richard Haimann

Eine **PLEITEWELLE** wogt über Betreibern von Senioren- und Pflegeheimen, weil Kommunen Sozialhilfezahlungen für neue Bewohner zum Teil erst nach mehr als einem Jahr leisten. Die Abhängigkeit von staatlichem Handeln ist hier besonders groß. Deshalb zögern viele Investoren.

Viele Profianleger schrecken inzwischen vor Investments in diese Einrichtungen zurück und setzen stattdessen auf betreutes Wohnen und serviceorientierte Modelle für finanzkräftige Rentner.

Thomas Greiner, Präsident des Arbeitgeberverbands Pflege (AGVP), präsentiert auf dessen Internet-Seite eine Deutschland-Karte, auf der sich bunte Pins eng aneinanderreihen, Stecknadelkopf an Stecknadelkopf. Es ist ein Dokument der Pleiten, eine Visualisierung gescheiterter Unternehmen in der Altenbetreuung. „Deutschlandkarte Heimsterben 2024“ ist die Präsentation überschrieben.

Jede Pin zeigt ein Heim oder einen Pflegedienst, die im vergangenen Jahr insolvent gegangen sind. „Türkisfarbene Pins stehen für geschlossene Senioren-Wohngemeinschaften und Einrichtungen des betreuten Wohnens“, erläutert Greiner. „Die Farbe Rot verweist auf den stationären Bereich, die Farbe Gelb auf den ambulanten und Lila auf Tages- und Kurzzeitpflegen.“ Insgesamt 1.264 Senioren- und Pflegeheime haben der AGVP-Statistik zufolge vergangenes Jahr in Deutschland Insolvenz angemeldet. Mehr als jede zehnte der rund 11.500 Einrichtungen, die 2023 im Land noch existierten. „Pflegekassen und Sozialhilfeträger lassen Einrichtungen auf Millionenbeträgen sitzen“, weil Zahlungen zu spät erfolgten, sagt

der Verbandschef. Das bestätigen Daten der beiden Zusammenschlüsse konfessionell gebundener Pflegeheimbetreiber, des Deutschen Evangelischen Verbands für Altenarbeit und Pflege (DEVAP) und des Verbands katholischer Altenhilfe in Deutschland (VKAD).

ABHÄNGIG DAVON, DASS SOZIALHILFE AUCH FLIESST

Rund 43 Prozent der Bewohner von Senioren- und Pflegeheimen sind nach einer gemeinsamen Erhebung von DEVAP und VKAD nach ihrem Einzug in eine Einrichtung auf Sozialhilfe angewiesen, um Miete und Pflegedienstleistungen zahlen zu können. Doch es dauere mitunter Monate, bis die Sozialhilfeanträge in den Ämtern bearbeitet seien. „Selbst zwölf Monate Wartezeit sind keine Seltenheit“, so die VKAD-Vorsitzende Barbara Dietrich-Schleicher. „Jedes dritte Pflegeheim geht mit über 100.000 Euro in Vorleistung“, sagt DEVAP-Vorsitzender Wilfried Wesemann. „Hier entstehen finanzielle Löcher, die kleinere Träger kaum stemmen können.“

Die schleppenden Zahlungen zahlreicher kommunaler Sozialämter haben in den vergangenen Jahren selbst große Betreiber wie Dorea, Curata oder die Hansa-Gruppe in die Pleite getrieben. Der Pflegekonzern Argentum mit 22 Einrichtungen und rund 2.000

Bewohnerinnen und Bewohnern musste am 1. April dieses Jahres Insolvenz in Eigenverantwortung anmelden. Im September hat der finanzstarke Investor Lafayette Mittelstand Capital das Unternehmen übernommen.

Hingegen wurden etliche Heime insolvent gegangener kleinerer Betreiber komplett aufgegeben – und stehen seither zum Teil leer. Das Fachportal pflegemarkt.com vermeldet für 2024 insgesamt 112 geschlossene Heime und 111 aufgegebene Tagespflege-Einrichtungen. 5.596 vollstationäre Plätze seien damit am Markt verschwunden. Würden Sozialhilfeanträge von Heimbewohnern weiterhin nicht zeitnah bearbeitet, sei „der Kollaps der Altenpflege nur eine Frage der Zeit“, so Greiner. „Das Pflege-Haus brennt ab.“ Die Pleitewelle schreckt Investoren.

In den ersten neun Monaten dieses Jahres ermittelten die Analysten des Immobiliendienstleisters Savills bei Pflegeheim-Transaktionen gegenüber dem Vorjahreszeitraum zwar einen kräftigen Zuwachs um 188 Prozent auf 821 Millionen Euro. Aber, präzisiert Max Eiting, Director und Head of Healthcare Operational Capital Markets bei Savills: „Dieser starke Anstieg ist maßgeblich auf den Verkauf eines Pflegeheimportfolios der Deutsche Wohnen AG zum Jahresbeginn zurückzuführen.“ Von einem Investment kann →

1.264

Insgesamt 1.264 Senioren- und Pflegeheime haben der AGVP-Statistik zufolge vergangenes Jahr in Deutschland Insolvenz angemeldet; mehr als jede zehnte der rund 11.500 Einrichtungen, die 2023 im Land noch existierten.

bei diesem 380 Millionen Euro schweren Deal jedoch nicht die Rede sein. Vielmehr hat Hamburg „zur langfristigen Sicherung und Stärkung der Versorgung in der stationären Pflege“ die ehemaligen städtischen Pflegeeinrichtungen mit ihren 2.400 Betten einschließlich der zugehörigen Immobilien von der Deutsche Wohnen zurück-erworben. Der Rückkauf „bietet der Stadt die Chance, wieder zu einem eigenständigen Akteur im Bereich der stationären Pflege zu werden“, betont Hamburgs Erster Bürgermeister Peter Tschentscher. „Die Stadt wird mit dem Erwerb in die Lage versetzt, das Unternehmen in guter Kooperation mit den weiteren Akteuren in der Hamburger Pflege fortzuführen und gegebenenfalls auch neue Versorgungsangebote aufzubauen.“

SCHWACHES TRANSAKTIONS-VOLUMEN

Den Portfolio-Deal zwischen Deutsche Wohnen und Hamburg herausgerechnet, betrug das Transaktionsvolumen am deutschen Markt für Senioren- und Pflegeheime in den ersten drei Quartalen dieses Jahres nur 441 Millionen Euro. Das entspricht

weitgehend dem Investmentgeschehen des Vorjahreszeitraums von 436,7 Millionen Euro. Wobei die Europäische Zentralbank den Leitzins in den ersten neun Monaten 2024 von 4,5 Prozent auf nur 3,5 Prozent senkte. Hingegen reduzierte die EZB von Januar bis Ende September dieses Jahres das Zinsniveau von drei auf zwei Prozent. Doch die gesunkenen Finanzierungskosten konnten Investoren nicht überzeugen, im bisherigen Jahresverlauf in größerem Umfang Einrichtungen zu erwerben, um diese langfristig an Betreiber zu verpachten. Nicht einmal die Preise am Markt sind gestiegen.

„Die Spitzenrendite für Pflegeheime liegt seit einem Jahr unverändert bei 5,4 Prozent“, erklärt Marcus Max, Associate Director Valuation Advisory Services bei CBRE. Vielen Profianlegern erscheint das Risiko zu groß, dass die Pächter scheitern. „Die Betreiberinsolvenzen sorgen für Unsicherheit“, sagt Savills-Director Eiting.

Ändern könnte dies nur die Bundesregierung. „Sie steht weiterhin vor der anspruchsvollen Aufgabe, ihre Reformvorhaben in konkrete Verbesserungen für den Pflege- und Gesundheitssektor zu überführen“, so Anna Maria Burrichter, Senior Analyst bei CBRE. „Ohne eine tiefgreifende Reform der Finanzierung des gesamten Sozialsystems und eine nachhaltige Lösung für den zunehmenden Fachkräftemangel bleibt die Gefahr eines systemischen Kollapses bestehen.“ Ohne tiefgreifende Reform und die Gewährleistung schneller Sozialhilfezahlungen für Neubewohner werde sich der Investmentstau am Markt weiter

verschärfen, sagt Carsten Brinkmann, Aufsichtsrat der auf Gesundheitsimmobilien spezialisierten Beratungsgesellschaft Terranus und Vorsitzender des ZIA-Ausschusses für Gesundheits- und Sozialimmobilien. „Der Neubau von Pflegeheimen stagniert, der Bestand altert: 50 Prozent der Einrichtungen sind mehr als 30 Jahre alt und energetisch und planerisch ineffizient.“

GESUNDHEITSIMMOBILIEN: FOKUSSIERUNG AUF ANDERE SPARTEN

Solange sich die Bedingungen nicht ändern, fokussieren sich Investoren im Segment der Gesundheitsimmobilien verstärkt auf andere Sparten. Nach CBRE-Berechnungen verdoppelte sich in den ersten drei Quartalen dieses Jahres das Anlagevolumen in Immobilien für die ambulante Gesundheitsversorgung auf 135 Millionen Euro. Bei den Einrichtungen für betreutes Wohnen gab es einen Zuwachs um 159 Prozent auf rund 187 Millionen Euro und bei Rehakliniken und Krankenhäusern mit 163 Millionen Euro ein Plus von 60 Prozent. Beim reinen Seniorenwohnen – ohne Pflege – gewinnen „serviceorientierte Modelle mit alternativen Vertragsformen wie Einzelvermietung der Wohnungen und Managementvertrag mit einem Dienstleister an Bedeutung“, sagt CBRE-Director Max. Denn diese Angebote richten sich ausschließlich an finanzkräftige Bewohner, die nicht auf Sozialhilfe angewiesen sind.

Der neue Investmenttrend wird auch von der Erkenntnis getrieben, dass der demografische Wandel den Bedarf an Pflegebetten



„OHNE EINE TIEFGREIFENDE REFORM DER FINANZIERUNG DES GESAMTEN SOZIALSYSTEMS BESTEHT DIE GEFAHR EINES SYSTEMISCHEN KOLLAPSES.“

Anna Maria Burrichter, Senior Analyst bei CBRE

in den kommenden zehn Jahren nicht sonderlich stark steigen lässt. Zwar erreichen die Babyboomer, die letzte geburtenstarke Generation vor dem Pillenknick, nun das Rentenalter. „Bis Mitte der 2030er Jahre wird in Deutschland die Zahl der über 67-Jährigen von derzeit 16,4 Millionen auf mindestens 20 Millionen steigen“, prognostiziert das Statistische Bundesamt. Das bedeute jedoch nicht, dass die Zahl der Pflegebedürftigen in den kommenden Jahren massiv wächst. Im Gegenteil: Die Bevölkerungsgruppe der über 80-Jährigen – die klassische Altersgruppe der Pflegebedürftigen – werde „noch bis Mitte der 2030er Jahre relativ stabil bleiben und zwischen 5,8 und 6,7 Millionen betragen“, analysieren die Bundesstatistiker. Erst danach dürfte die Zahl der Pflegebedürftigen unter den Boomern anziehen.

Zu den Profianlegern, die auf Wohnmodelle für Senioren jenseits des klassischen Heims setzen, zählt Alexander Lackner, CEO des Immobilieninvestors newworld. Das Unternehmen aus Frankfurt/Main ist auch an dem 2020 in Gronau gegründeten Betreiber von Seniorenwohnungen, Lively, beteiligt. Dieser vermietet moderne, barrierefreie Apartments und kooperiert mit ambulanten Pflegediensten.

GEFRAGT SIND NEUE WOHNFORMEN

„Die Insolvenzen vieler Pflegeheime sind kein Zeichen für einen schrumpfenden Markt, sondern für einen überholten Markt“, sagt Lackner. Klassische Senioren- und Pflegeheime entsprächen nicht den Erwartungen heutiger Senioren. „Diese sind aktiver, gesünder und anspruchsvoller als frühere Kohorten“, so der CEO. „Gefragt sind Wohnformen, die Selbstständigkeit, Gemeinschaft und Sicherheit miteinander verbinden – keine Heime, sondern Lebensorte.“

Andere Marktakteure sehen die Ursachen für die wachsende Zahl der Insolvenzen auch bei den Pflegedienstleistern selbst. „Die meisten Betreiber führen nur ein oder zwei Einrichtungen“, sagt Berthold Becker, Geschäftsführer des auf Gesundheits- und Sozialleistungen fokussierten Berliner

Immobilienmanagers und Investmentberaters TSC Real Estate. Damit könnten sie keine ausreichenden finanziellen Reserven bilden, um die Zeit zu überbrücken, bis Sozialhilfezahlungen für neue Bewohnerinnen und Bewohner genehmigt seien. „Sechs bis sieben Heime sollten es schon sein, damit Skaleneffekte greifen“, meint der Geschäftsführer. Hinzu komme bei zahlreichen Einrichtungen ein weiteres Problem. „Es zeigt sich, dass die Fähigkeit eines Betreibers, Personal zu gewinnen und zu halten, entscheidend für den langfristigen Erfolg ist“, so Becker.

DIE LAGE DER IMMOBILIE WIRD WICHTIGER

Diese Einschätzung teilt Christian Möhrke, CEO des Hamburger Senioren- und Pflegeheim-Investors Cureus, dessen Portfolio aus 74 langfristig verpachteten Einrichtungen mit 7.340 Pflegeplätzen und 772 Service-Wohneinheiten besteht. „Kann ein Pflegeheim nicht ausreichend Mitarbeitende gewinnen, scheitert es“, sagt Möhrke. Das Sozialgesetzbuch schreibt vor, wie viele Fachkräfte eine Einrichtung je nach Pflegegrad der Bewohner aufbieten muss. Für einen Bewohner des Pflegegrads II sind 0,21 ausgebildete Mitarbeitende vorgeschrieben – eine Fachkraft kann vier Patienten versorgen. Beim Pflegegrad V liegt der Schlüssel bei 0,5, sodass eine Fachkraft für jeweils zwei Bewohner vorhanden sein muss. „Gelingt es dem Betreiber nicht, genügend Personal zu gewinnen, darf er nicht alle Betten auslasten“, erklärt der Cureus-Chef. „Für einen wirtschaftlichen Betrieb sollte die Auslastung mehr als 90 Prozent betragen.“

Beim Ringen um die Mitarbeitenden sei die Lage der Immobilie ein entscheidender Faktor. „Für Einrichtungen in zentralen Lagen teurer Metropolen ist es schwer, genügend Personal zu finden, weil dieses dort keinen leistbaren Wohnraum findet“, stellt Möhrke fest. Frauen mit jüngeren Kindern, die einen erheblichen Teil der Pflegefachkräfte bilden, könnten keine weiten Pendelstrecken vom Stadtrand aus auf sich nehmen, weil sie ihren Nachwuchs



„DIE INSOLVENZEN VIELER PFLEGEHEIME SIND KEIN ZEICHEN FÜR EINEN SCHRUMPFENDEN MARKT, SONDERN FÜR EINEN ÜBERHOLTEN MARKT.“

Alexander Lackner, CEO, newworld

zur Kita oder Schule bringen und wieder abholen müssen. Insgesamt würden Investoren und Financierer die Chancen der Assetklasse Seniorenimmobilien aber sehen, da diese „gesellschaftlich relevant und von zunehmend steigender Nutzernachfrage geprägt ist“, sagt TSC-Real-Estate-Geschäftsführer Becker. Sie erkennen jedoch auch die zunehmende Bandbreite an Anlageopportunitäten in diesem Segment. Diese umfasse nicht nur das klassische Konzept der stationären Pflege, sondern reiche vom „betreuten Wohnen bis zu ambulanten Diensten der Gesundheitsinfrastruktur“.



Mebr zum Thema im L'Immo Podcast!



LICHTBLICKE AM PFLEGEMARKT

TEXT
Beatrix
Boutonnet

Nach Jahren voller Unsicherheiten und steigender Kosten zeigt sich bei der Assetklasse Pflegeimmobilien in Deutschland erstmals wieder eine **VORSICHTIGE ERHOLUNG**. Europaweit ziehen die Investitionsvolumina sogar deutlicher an. Trotz vieler Unwägbarkeiten gibt es positive Signale.

Um den gordischen Knoten aus überbordender Bürokratie, hohen Baukosten und einer dünnen Personaldecke auf Betreiberseite zu lösen, reicht es nicht aus, ihn zu durchschlagen. Vielmehr wäre das Rezept, an vielen Enden gleichzeitig zu ziehen: den steigenden Kosten beim Bau neuer Einrichtungen, dem oft veralteten Gebäudebestand, dem Mangel an Fachkräften und allem voran an der immer noch ausstehenden umfassenden Pflege- und Förderreform. Viele sind Betreiber daran gescheitert.

BOOMER: DIE NACHFRAGE STEIGT AUF FÜNF NACH ZWÖLF

Jede fünfte Person in Deutschland ist heute älter als 66 Jahre, jede zweite älter als 45. Das weiß die Politik seit Jahren. Die Zahl der über 80-Jährigen wird laut Neuntem Altersbericht der Bundesregierung bis 2050 um rund drei Millionen auf acht bis zehn Millionen

steigen. Wenn die Babyboomer in den kommenden Jahren in das Pflegealter eintreten, wird sich die ohnehin angespannte Versorgungslage weiter zuspitzen. Denn wenn sie pflegebedürftig werden, sind viele der heute Pflegenden selbst bereits im Ruhestand.

Ohne privates Kapital wird der Ausbau nicht gelingen. Dies erkennen auch institutionelle Investoren. „Wir sehen besonders im Bereich der Pflegeimmobilien und des betreuten Wohnens einen klaren Bedarf, der aufgrund der älter werdenden Bevölkerung weiter steigen wird“, sagt Nikolai Schmidt, Head of Health Care Real Estate Germany bei Swiss Life Asset Managers Deutschland.

Ihr Portfolio umfasst bereits ein breites Spektrum an Gesundheitsimmobilien, von Pflegeheimen über Senior Living bis zu Ärztehäusern und Spezialkliniken. „Pflege- und Gesundheitsimmobilien sind für uns nicht nur wegen

ihrer stabilen Ertragskraft interessant, sondern auch aufgrund des stetig wachsenden Bedarfs durch den demografischen Wandel“, betont Schmidt. Besonders Seniorenwohnen sei trotz hoher Nachfrage am Markt weiterhin kaum verfügbar, ebensowenig Gesundheitsversorgungszentren, die ebenfalls an Bedeutung gewinnen, da klassische Krankenhäuser zunehmend konsolidiert würden.

TRANSAKTIONSMARKT – EIN BLICK ÜBER DEN TELLERRAND

Die Transaktionszahlen 2025 signalisieren ein wachsendes Vertrauen institutioneller Investoren: Steigende Pflegeentgelte, sinkende Finanzierungskosten und eine verbesserte operative Performance der Betreiber führen zu mehr Marktaktivität. Viele Investoren und Betreiber ordnen ihre Portfolios neu, stoßen unrentable Einrichtungen ab, stärken →

35

TRANSAKTIONSMARKT

Laut Savills European OpRE Investor Survey 2025 ist der Anteil der Investoren, die in Pflegeimmobilien investieren wollen, von 16 Prozent (2024) auf 35 Prozent (2025) gestiegen. Die Entwicklung der vergangenen Jahre zeigt die Dynamik: Zwischen 2016 und 2019 lag das durchschnittliche Investitionsvolumen in den sieben wichtigsten europäischen Märkten bei 2,1 Milliarden Euro pro Jahr, erreichte 2021 einen Höchststand von fünf Milliarden Euro und fiel 2024 infolge gestiegener Baukosten, Zinsen und geopolitischer Unsicherheiten auf 2,2 Milliarden Euro zurück. Seit Ende 2024 hat sich der Markt jedoch wieder erholt. Bis Mai 2025 belief sich das Investitionsvolumen bereits auf 1,76 Milliarden Euro – mehr als im Vergleichszeitraum 2021.

zukunftsfähige Standorte – oder suchen gezielt nach günstigen Einstiegsmöglichkeiten, wie sich auf der Expo Real 2025 zeigte.

„Die Nachfrage nach hochwertigen Pflegeangeboten nimmt zu, und innovative Versorgungskonzepte eröffnen neue Chancen in einem zukunftssicheren Markt“, kommentiert Max Eiting, Head of Healthcare Germany bei Savills Operational Capital Markets, die Marktentwicklung. Dabei setzt sich immer mehr ein Kombiansatz durch.

„Wir beobachten zunehmend Standorte, an denen vollstationäre Angebote mit ambulanten Strukturen wie Pflege-WGs, betreutem Wohnen oder Tagespflege kombiniert werden. Das funktioniert sehr gut – und ist auch für uns als Investor spannend“, ergänzt Thomas Otto, Head of Investment Operated Properties bei Patrizia das Segment.

Markus Bientreu, Geschäftsführer von Terranus, mahnt zur Vorsicht: „Die Versuchung ist groß, schnell zuzuschlagen. Von der aktuellen Marktdynamik profitieren langfristig aber nur diejenigen, die vor einer Übernahme Standort, Konzept und Refinanzierung gründlich prüfen.“ Geduld, so die einhellige Meinung, bleibt auch 2025 eine der wertvollsten Investor-Tugenden.

MARKTBEREINIGUNG: BETREIBER AM LIMIT

Trotz der besseren Zahlen bleiben die Herausforderungen komplex, besonders für die Betreiber (siehe S. 35ff). Während Betreiber in Deutschland stark von staatlicher Regulierung abhängig sind, ist in Großbritannien rund die Hälfte des Marktes privat finanziert und nicht gedeckelt, was Betreibern erlaubt, Gebühren flexibler anzupassen und Margen zu sichern. Diese Unterschiede verdeutlichen, wie wichtig Marktauswahl, regulatorische Rahmenbedingungen und geografische Diversifizierung für das Management operativer und finanzieller Risiken sind.

Doch es gibt auch Positives zu berichten. Einige große Betreibergruppen haben ihre Strukturen gestrafft, Kosten gesenkt und sich strategisch neu aufgestellt. Parallel

kehrt institutionelles Kapital langsam zurück, vor allem im Segment betreutes Wohnen, das als risikoärmer und marktnäher gilt.

Was machen erfolgreiche Investoren und Betreiber besser? „Wir pflegen seit Jahren einen engen Austausch mit unseren Mietern und Betreibern. Die Kommunikation hat sich weiter intensiviert“, sagt Otto. „Unser Ziel ist es, früh zu verstehen, welche Voraussetzungen den betrieblichen Erfolg sichern, um bei Bedarf schnell unterstützen zu können.“

Dank ihres breit diversifizierten Portfolios seien sie von den jüngsten Insolvenzen weitgehend verschont geblieben. Die wenigen Ausfälle habe man durch das Netzwerk und die gute Lagequalität der Objekte zügig kompensieren können. Die Branche hat aus den vergangenen Jahren gelernt, operativ wie auf der Investmentseite, ist auch auf der Expo Real immer wieder zu hören gewesen.

„Auch wenn sich der Großteil der Transaktionen derzeit noch auf Bestandsimmobilien konzentriert, sehen wir zunehmende Aktivität im Bereich Gesundheitsimmobilien“, konstatiert Schmidt. Ein Grund dafür: Nach den Krisenjahren mit stark gestiegenen Kosten zeichnet sich inzwischen eine moderate Entspannung ab. Die Rahmenbedingungen bleiben jedoch anspruchsvoll. Betreiber, die stark expandiert sind, müssen Integrationsprozesse wirtschaftlich bewältigen. „Gesundes Wachstum bedeutet, neue Häuser nur dann zu integrieren, wenn Ressourcen, Personal und Konzept auch wirklich passen“, warnt Anja Sakwe Nakonji, Geschäftsführerin von Terranus. „Wer zu schnell expandiert, riskiert Qualitätsverluste und gefährdet das gesamte Portfolio.“

Nach der Konsolidierung auf Betreiberseite rückt nun der Zustand der Gebäude selbst in den Fokus. Auch hier ist die To-do-Liste lang. Rund die Hälfte der Pflegeeinrichtungen in Deutschland entspricht nicht mehr aktuellen ESG- oder baulichen Standards. Energetische Sanierungen, Barrierefreiheit und digitale Infrastruktur sind oft veraltet. Pflegeimmobilien altern zudem überdurchschnittlich schnell, weil

sich gesetzliche Anforderungen und Betreiberbedarfe regelmäßig ändern. Hinzu kommt der hohe Abnutzungsgrad, besonders in öffentlichen Räumen. Eigentümer müssen daher spätestens zum Ende des Pachtvertrags mit erheblichen Modernisierungskosten rechnen – ein Risiko für Betreiber. Aber auch eine Wertschöpfungschance für Investoren.

WENN STANDARDS VON GESTERN DIE ZUKUNFT KOSTEN

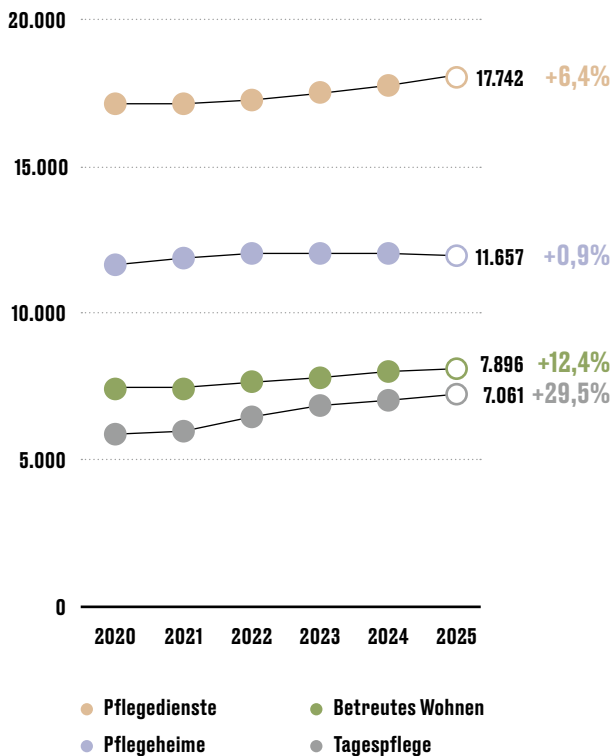
Da aber kurzfristig über 60.000 Pflegeheimplätze in Deutschland fehlen, rückt schnelleres Bauen in den Fokus. Serielle Bauweisen können hier helfen. Sie verkürzen die Bauzeit, senken Kosten und ermöglichen trotz Standardisierung individuelle Gestaltung. „Die Sorge vor der Platte 2.0 ist unbegründet, die Bauqualität ist durch die kontrollierte Umgebung in der Vorfertigung oft höher als beim konventionellen Bau“, bestätigt Anton Kovac, der Entwickler bei Schöner Leben war und inzwischen bei ELK, einem Anbieter serieller Baulösungen, tätig ist. „Wenn sich Betriebskosten durch effiziente Bauweisen senken lassen, steigt sowohl die Marge des Betreibers als auch die Sicherheit des Investments“, so Kovac weiter. Einige Entwickler gehen noch einen Schritt weiter und setzen auf Systempflegeimmobilien, standardisierte Prozesse, modulare Planung und identische Baukomponenten, die Skaleneffekte schaffen.

„Wir haben mit unseren Betreibern ein eigenes Konzept entwickelt, das wir ‚Systempflegeimmobilie‘ nennen“, erklärt Christian Möhrke, CEO von Cureus. „Es basiert auf wiederkehrenden Standards in Planung, Bau und Management und wird stetig weiterentwickelt. Innen sind die Gebäude nach klaren technischen Vorgaben standardisiert, außen passen sie sich individuell an Standort, Region und Architektur an.“ Werden Pflegeimmobilien mit konstanten Partnern, wiederholbaren Prozessen und standardisierten Baustandards geplant und errichtet, ähnlich wie im industriellen Wohnungsbau, lassen sich Genehmigungen beschleunigen, →

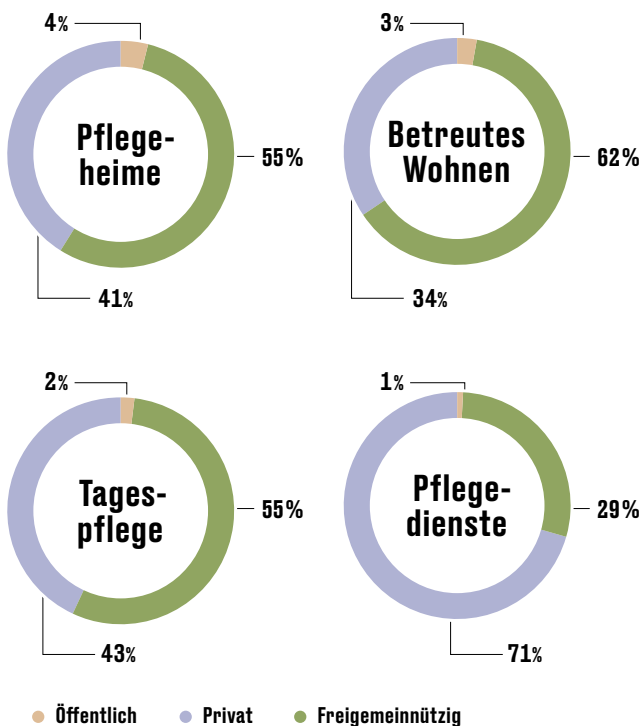
50

Die Mieten von betreutem Wohnen können bis zu 50 Prozent über dem örtlichen Mietspiegel liegen.

Anzahl der Einrichtungen und Wachstum Veränderung im deutschen Markt von 2020 bis 2025 in Prozent



Trägerschaften im Pflegemarkt Alle Angaben von 2025



Quelle: pflegemarkt.com

QUO VADIS 2026

36. JAHRESAUFTAKT FÜR IMMOBILIENENTSCHEIDER
9. – 11. FEBRUAR 2026 | HOTEL ADLON BERLIN

Europa zwischen den Fronten der Weltpolitik

Im Takt der Weltlage beschleunigen auch die Immobilienmärkte.

QUO VADIS eröffnet 2026 mit einer starken Triade:



Cathryn Clüver
Ashbrook (USA)



Felix Lee (China)



Prof. Dr. Sönke
Neitzel (Europa)

Sie beleuchten Machtverschiebungen, Risiken und Chancen – und was das für uns bedeutet.

JETZT ANMELDEN



heuer-dialog.de/quovadis

Exklusivpartner

.Deka
Immobilien

**DREES &
SOMMER**

HEUER DIALOG
Ein Unternehmen der Immobilien Zeitung

Bis 2055 wird die Zahl der Pflegebedürftigen auf rund 7,6 Millionen steigen. 2023 waren bereits 5,69 Millionen Menschen in Deutschland pflegebedürftig, gegenüber 2021 ein Anstieg um 14,7 Prozent.

Zahl der Pflegebedürftigen 2055

7,6 Millionen

Zahl der Pflegebedürftigen 2023

5,7 Millionen

Dem gegenüber steht ein nahezu stagnierendes Angebot an Einrichtungen: Laut Wüest Partner Pflegeheim-Atlas 2025 gibt es bundesweit 16.505 Pflegeheime mit teiler oder vollstationären Leistungen, ein Zuwachs von nur 2,4 Prozent. Die Zahl der verfügbaren Pflegeplätze erhöhte sich nur um 0,4 Prozent auf 988.951, davon 874.562 vollstationär.

Planungskosten sinken, die Qualität bleibt vergleichbar hoch.

Die Finanzierung neuer Pflegeprojekte bleibt aber anspruchsvoll, vor allem wegen hoher Baukosten, volatiler Zinsen und der geringen Zahl spezialisierter Kreditinstitute. Dennoch zeigen sich auch hier Lichtblicke. „Die KfW hat die Zinsen im relevanten Förderprogramm vor wenigen Wochen deutlich gesenkt. Das hat uns ermöglicht, mehrere neue Projekte anzustoßen“, freut sich Möhrke.

DIE NEUE LOGIK DER FINANZIERUNG

Neben Fördermitteln gewinnt auch Kapitalrecycling an Bedeutung. „Früher waren wir reiner Bestandhalter. Inzwischen veräußern wir ausgewählte Standorte, teils komplett an institutionelle Investoren, teils im Einzelvertrieb an Privatanleger über unseren Partner Pecuria. So generieren wir Liquidität für neue Projekte“, so der Cureus-CEO weiter. Während einige Entwickler ihre Aktivitäten vorübergehend eingestellt haben, nutzen andere diese Phase, um ihre Finanzierungsstruktur zu diversifizieren. Joint Ventures zwischen Betreibern, Projektentwicklern und institutionellen Investoren werden häufiger – ebenso wie Public-Private-Partnerships, in denen Kommunen Grundstücke oder Flächen zu tragfähigen Kon-

ditionen bereitstellen. Auch alternative Modelle wie Forward Deals oder Genossenschaften gewinnen an Relevanz. Bei den Produkten werden niedrigstufige Pflegekonzepte, also ambulant geprägte Wohn- und Versorgungslösungen, von Banken eher als zukunftsfähig und risikoärmer eingeschätzt und finanziert.

Die klassische Projektfinanzierung bleibt herausfordernd, doch innovative Kapitalstrukturen eröffnen Chancen für neue Projekte, insbesondere dort, wo Förderprogramme und kommunale Kooperationen zusammenspielen. Doch Pflegeimmobilien sind längst mehr als Investments, sie sind wichtige Bausteine der sozialen lokalen Infrastruktur. Kommunen müssen daher die Pflege als integralen Bestandteil der Stadtentwicklung begreifen. Zugleich wächst das Interesse an alternativen Wohnformen. Besonders das betreute Wohnen rückt in den Fokus, mit Mieten, die laut Terranus GmbH je nach Lage und

Ausstattung bis zu 50 Prozent über dem örtlichen Mietspiegel liegen können. Nach Jahren, in denen Pflegeeinrichtungen an die Peripherie gedrängt wurden, setzt sich langsam ein neues Verständnis durch: Pflege gehört mitten ins Leben. Zukunftsmodelle verknüpfen Wohnen, Betreuung und Nachbarschaft, um Orte zu schaffen, an denen Menschen auch im hohen Alter Teil des Alltags bleiben. Diese Entwicklung zeigt sich in modernen Quartierskonzepten, die Pflege, betreutes Wohnen, soziale Angebote und Infrastruktur zusammenführen.

POLITIK ALS SCHLÜSSELAKTEUR

Im Wahlkampf ist das Bekenntnis zur Pflege groß, doch die Umsetzung lässt auf sich warten. Viele Akteure sehen die Politik in der Pflicht, endlich verbindliche Rahmenbedingungen zu schaffen mit einfacheren Förderverfahren, digitalisierten Genehmigungsprozessen und einer klaren Linie bei der Refinanzierung tarifgerechter Löhne. Immer mehr Akteure denken interdisziplinär: Wohnungswirtschaft, Pflegeanbieter, Städtebau und Sozialplanung arbeiten zunehmend zusammen. Auch Versicherer und Versorgungswerke prüfen, wie sich Pflegeimmobilien als nachhaltige Impact-Investments integrieren lassen. Parallel entstehen neue Betreibermodelle, etwa Genossenschaften oder Sozialunternehmen, die Rendite und Gemeinwohl verbinden.

Der Pflegemarkt steht an einem Punkt, an dem ein „Weiter so“ keine Option mehr ist. Die nächsten Jahre entscheiden, ob Deutschland dem steigenden Bedarf an Pflegeplätzen mit Strategie begegnet oder in Zuständigkeitsdebatten stecken bleibt. ✎

IDEEN FÜR ZUKUNFTSMODELLE

- **Pflege im Quartier:** *Integration in gemischte Wohngebiete*
- **Studentische Coliving-Modelle:** *Wohnen gegen Hilfeleistungen*
- **Digitale Assistenzsysteme:** *Telecare, Smart Home, Notfall-Sensorik*
- **Systembauweise:** *Standardisierte Module, verkürzte Genehmigung*
- **Genossenschaftliche Trägerschaft:** *Bürgerbeteiligung statt anonymer Fonds*

„BETREIBER FRÜH EINBINDEN“

INTERVIEW
CHRISTIAN
MÖHRKE



„KANN EIN PFLEGEHEIM NICHT AUSREICHEND MITARBEITENDE GEWINNEN, SCHEITERT ES.“

CHRISTIAN MÖHRKE ist CEO des Hamburger Senioren- und Pflegeheim-Investors Cureus

Herr Möhrke, wie lässt sich das Spannungsfeld zwischen sozialer Daseinsvorsorge und Kapitalmarktlogik halten?

Die finanziellen Rahmenbedingungen werden in erster Linie durch staatliche Vorgaben definiert, an denen sich die Betreiber ausrichten müssen. Und an diesen Betreibern wiederum richten wir uns aus. Luxuspflegeheime bauen wir nicht. Wir fokussieren uns auf moderne Immobilien für alle Schichten der Bevölkerung, die den Pflegekräften und Bewohnern ein positives Umfeld bieten.

Wie wichtig ist die Zufriedenheit der Pflegekräfte für den Erfolg einer Einrichtung?

Das darf auch aus wirtschaftlicher Sicht nicht unterschätzt werden. Fehlt sie auch nur in Teilen, kann ein Standort nicht voll belegt werden. Der Betrieb eines Pflegeheims ist aufgrund der vielfältigen Regularien

TEXT
Beatrix
Boutonnet

aber in der Regel erst ab mehr als 90 Prozent Belegung für den Betreiber wirtschaftlich darstellbar. Gemeinsam tragen Entwickler und Betreiber damit entscheidend dazu bei, dem immer stärker steigenden Mangel an stationären Pflegeplätzen zu begegnen.

Stichwort Betreiberwechsel und Insolvenzen. Welche Anforderungen stellen Sie an die Betriebspartner, um langfristige Stabilität zu sichern?

Mit all unseren Betreiberpartnern haben wir individuelle Baubeschreibungen, die auf unserem Ansatz der Systempflegeimmobilie fußen und für alle gemeinsamen Standorte zur Anwendung kommen. So sparen wir uns viele Planungsschritte im Einzelprojekt und damit Zeit und Kosten. Das macht aber nur Sinn, wenn wir gemeinsam mehrere Standorte realisieren, gerne auch in räumlicher Nähe, um auch im Betrieb später Synergien zu erzeugen. Das bedingt, dass unsere Betreiber eine gewisse Größe und finanzielle Stabilität sowie ein überzeugendes Konzept aufweisen. Auch die Bereitschaft zur Transparenz ist für uns grundlegend. Ein enger Austausch über alle Kennzahlen zu den Standorten liefert uns und unseren Bankenpartnern die größte Sicherheit.

Wie früh sollte ein Betreiber heute in den Entwicklungsprozess eingebunden werden?

Wir prüfen in der Regel schon in Frage kommende Standorte zusammen mit unseren Betreiberpartnern. Gemeinsam wird eine umfassende Standortanalyse durchgeführt, die uns zeigt, ob ein modernes Pflegeheim vor Ort bei gutem Betrieb erfolgreich sein wird. Unter anderem aus diesem Grund hatten wir bei den rund 75 Pflegeimmobilien in unserem Portfolio bisher auch noch keine Betreiberinsolvenz.

Pflege wird zunehmend als Bestandteil integrierter Quartiersentwicklung gesehen. Welche städtebaulichen oder konzeptionellen Trends sehen Sie hier?

Grundsätzlich gibt es den wichtigen Trend, neue Quartiere generationenübergreifend zu planen und mit verschiedenen Wohn- und Versorgungsformen – auch in Hinblick auf Senioren – auszustatten. Das tun wir derzeit zum Beispiel in Kassel. Für einen sozialen Neubau bedeutet das hingegen, eine passende Lage zu finden, in die sich eine Pflegeeinrichtung einbetten lässt und die den noch mobilen Bewohnerinnen und Bewohnern Zugang zum öffentlichen Leben bietet. Auch das Personal muss den Standort rund um die Uhr gut erreichen können. Zugleich sind in vielen unserer Pflegeheime diverse Angebote der Betreiber, wie beispielsweise Restaurants, Friseure oder Fußpflege, auch für die Öffentlichkeit zugänglich. ↗

VIELE POSITIVE RÜCKMELDUNGEN

TEXT
Dirk Labusch



INTERVIEW
**VERENA
HUBERTZ**

*ist seit dem
6. Mai 2025
Bundesministe-
rin für Wohnen,
Stadtentwicklung
und Bauwesen*

Die hat Bundesbauministerin Verena Hubertz zum **BAU-TURBO** von den Kommunen erhalten, sagt sie. Im Interview geht es auch um die Entschlackung der Förderprogramme, um Bildung von Wohneigentum und um die Kluft zwischen Bestands- und Neuvertragsmieten.

Frau Hubertz, Ihre Vorgängerin, Klara Geywitz, hat sich auf den Veranstaltungen sämtlicher Verbände sehen lassen. Setzen Sie die Prioritäten anders?

Meine erste Amtshandlung als Ministerin war es zu schauen, was wir brauchen, um in Deutschland wieder günstiger und schneller zu bauen. Dazu gehörte und gehört selbstverständlich auch der regelmäßige Austausch mit den Verbänden der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. Es gab viele Veranstaltungen, Antrittstermine und Möglichkeiten, bei denen wir ins Gespräch gekommen sind, zum Beispiel auf der Expo Real. Und jüngst haben wir den X8 BauDialog gestartet. Das bedeutet, dass wir neben Spitzengesprächen auch immer wieder fokussiert zu Themenschwerpunkten einladen.

Vertreter verschiedener Verbände monieren, Sie würden sich keine Zeit zum Austausch nehmen. Die Nöte der Immobilienwirtschaft seien Ihnen nicht bewusst. Stimmt das?

Als ehemalige Unternehmerin weiß ich genau, wie es ist, wenn Aufträge wegbrechen und man sich sorgt, wie man Mitarbeitende hält und bezahlt. Und die Auftragslage in der Baubranche ist noch nicht da, wo ich sie haben möchte. Um den Wohnungsbau wieder in Schwung zu bringen, haben wir deshalb im ersten halben Jahr vieles angestoßen, etwa die Verabschiedung von zwei Haushalten mit wichtigen Weichenstellungen für unsere Förderprogramme. Viele Vertreter klagen ja selber, Politik sollte weniger reden und mehr machen. Daran habe ich mich orientiert.

Bauherren monieren sprunghafte Förderbedingungen. Wie sichern Sie Planbarkeit über die Legislatur? Wir haben sowohl die Förderung des sozialen Wohnungsbaus als auch unsere Förderprogramme für den Wohnungsbau im regulären Haushalt und im neuen Sondervermögen festgeschrieben. Zusammen sind das fast 35 Milliarden Euro. Und daran rütteln wir auch nicht.

Bleibt es bei dem Programm „Jung kauft Alt“, das ja wegen sehr geringer Abrufzahlen in der Kritik steht?

Es ist richtig, dass „Jung kauft Alt“ bisher nicht so angenommen wurde, wie wir uns das vorgestellt haben. Wir haben deshalb – wie übrigens auch bei allen Förderprogrammen – die Zinskonditionen deutlich verbessert und die Sanierungspflichten reduziert. Seitdem sehen wir deutlich höhere Abrufzahlen.

Wie soll sich die Förderlandschaft überhaupt verändern? Wie weit sind die Planungen von neuen Förderprogrammen gediehen?

Die Gespräche dazu laufen, aber eine Neustrukturierung braucht natürlich auch Zeit. Klar ist, dass wir Vereinfachungen brauchen. Perspektivisch wollen wir uns auf zwei Förderprogramme beschränken: eins für den Neubau und eins für die Sanierung.

Der Bau-Turbo ist nunmehr Gesetz. Ist vorgesehen, die Ergebnisse zu evaluieren, insbesondere auch, ob die Kommunen mitziehen?

Der Bau-Turbo ist eine Art Experimentierklausel, die aber nur dann funktioniert, wenn alle Beteiligten an einem Strang ziehen. Deshalb haben wir das

Umsetzungslabor zum Bau-Turbo ins Leben gerufen, das über sechs Monate läuft. Ziel ist es, voneinander und miteinander zu lernen und die neuen Regelungen vor Ort praxisnah umzusetzen. Der Auftakt dazu mit über 1.700 Teilnehmenden verdeutlicht das große Interesse. Im Rahmen des Labors stehen wir an der Seite der Kommunen, um das Gesetz mit Leben zu füllen.

**„VIELE VERTRETER
KLAGEN JA SELBER,
POLITIK SOLLTE
WENIGER REDEN UND
MEHR MACHEN. DARAN
HABE ICH MICH
ORIENTIERT.“**

Gibt es schon konkrete Rückmeldungen aus den Kommunen zum Bau-Turbo?

Mit unserem Umsetzungslabor zum Bau-Turbo haben wir bereits intensiv mit den Kommunen zusammengearbeitet. Viele Städte und Gemeinden, von Großstädten bis zu kleineren Orten, haben Interesse gezeigt, die neuen Möglichkeiten schnell zu nutzen. Der Oberbürgermeister aus Kiel, Ulf Kämpfer, hat bereits betont, dass er am liebsten die ganze Klaviatur spielen möchte. Aber auch eine ländliche Kommune wie Eltville kann die Möglichkeiten gut nutzen. Wir unterstützen die Gemeinden dabei, die rechtlichen Instrumente effektiv umzusetzen, und sind zuversichtlich, dass bald die ersten Projekte gestartet werden.

Ihr Anliegen ist ja auch die Beschleunigung von Bauprozessen. Wann dürfen wir mit einer diesbezüglichen BauGB-Novelle rechnen?

Mit dem Bau-Turbo haben wir bereits in Rekordzeit mehr Baurechte für neue Wohnungen geschaffen. →

Aber da kommt noch mehr. Jetzt wollen wir in der Novelle den Fokus verstärkt auf die Weiterentwicklung und Beschleunigung des Bauplanungsrechts legen. Das ist besonders wichtig für die Länder und Gemeinden. Das bedeutet: Wir wollen das Baulandverfahren digitalisieren, Beteiligungsfristen straffen und rechtssicherere Planungen ermöglichen. Dafür sind tiefgehende Anpassungen des BauGB nötig.

Was ist mit der Veränderung der TA Lärm?

Da ist mein Kollege Carsten Schneider federführend zuständig. Hier erwarten wir noch weitere Schritte, um etwa die Vorhabenzulassung ohne vorherige Planung zu ermöglichen. Im Bereich der Bauleitplanung haben wir durch das „Gesetz zur Beschleunigung des Wohnungsbaus und zur Wohnraumsicherung“ bereits Abweichungen von der TA Lärm ermöglicht. Das gibt den Kommunen mehr Flexibilität, etwa um innovative Lärmschutzlösungen zu entwickeln.

Baulandmobilisierung: Wie wollen Sie Kommunen bei Vorkaufsrecht, Baugebot und der Aktivierung brachliegender Flächen stärken?

Wir setzen uns dafür ein, dass Kommunen die notwendigen Instrumente zur Baulandmobilisierung besser nutzen können. Zudem sollen Kommunen beim Erwerb von Grundstücken schneller reagieren können, vor allem in nachgefragten Gebieten.

Kann man Planungsprozesse verbessern, um den Wohnungsbau insgesamt zu beschleunigen?

Ja, und das tun wir auch. Unser Ziel ist es, die Verantwortung der Kommunen zu stärken und gleichzeitig den dringend benötigten Wohnraum für die Menschen in den Städten und Regionen zu schaffen.

Wie geht es weiter mit dem Gebäudetyp-E-Gesetz?

Ich habe ja gerade mit Justizministerin Hubig unsere Eckpunkte für den Gebäudetyp E vorgestellt. Das bedeutet, dass wir künftig einfacher, schneller und günstiger bauen können, ohne an Qualität zu sparen. Das geht, wenn wir uns auf das Wesentliche konzentrieren: kompakte Grundrisse, robuste Materialien

VISIONEN

FELDDARBEIT

Am Ende hat sie sich doch die Zeit genommen – wenn auch nicht für ein Live-Interview. Es gibt einiges zu Beißen. Aber ein paar Allgemeinplätze zu la "es sollte keine Denkverbote geben" ließen ein Bild entstehen:

Vor mir sehe ich eine Bäuerin, die verschiedene Felder beackert. Auf einigen hat sie Bau-Turbo-Samen gepflanzt. Baulandmobilisierungsbooster sind angekündigt. Auf anderen Feldern wütet die Föderalismus-Mutante, die dazu führt, dass einiges dort nicht wächst, wie zum Beispiel die rare Eigentumsbildungs-Orchidee.

Auf einem Nachbarfeld, von einer gewissen Hubig gepachtet, hat sich die Mietpreisbremse vermehrt. Die sticht Bäuerin Hubertz immer wieder. Welche ackert und ackert. Und vielleicht auch mal erntet. Immerhin liegt da ein Sack mit Dünger. „Denkverbot-Vernichter“ steht drauf. Aber das mit der Ernte könnte dauern. Der Sack ist noch fest zugebunden. (La)

und weg von Schnickschnack, der den Bau verteuert. Die Eckpunkte sind nun der Startschuss für einen umfangreichen Stakeholderprozess mit allen Beteiligten, wie den Ländern, Verbänden und Kammern. Die Ergebnisse fließen dann in die Gesetzesinitiative ein.

Serielles/modulares Bauen: Wie schaffen Sie bundesweit gültige Typengenehmigungen?

Da wir in allen 16 Bundesländern eigene Landesbauordnungen haben, kann der Bund an dieser Stelle nicht alleine entscheiden. Jedoch werden die Landesbauordnungen immer wieder angeglichen, zum Beispiel bei den Typengenehmigungen. Dafür setze

ich mich auch weiterhin ein. Dabei müssen wir immer die richtige Balance finden, damit auch regionale Besonderheiten und Gegebenheiten berücksichtigt werden können.

Wie wollen Sie beim seriellen/modularen Bauen Hürden im Vergaberecht beseitigen?

Wir brauchen keine Hürden abzubauen, um die Vorteile des seriellen und modularen Bauens zu nutzen.

„PERSPEKTIVISCH WOLLEN WIR UNS AUF ZWEI FÖRDERPROGRAMME BESCHRÄNKEN: EINS FÜR DEN NEUBAU UND EINS FÜR DIE SANIERUNG.“

Das geltende Vergaberecht bietet ausreichende Gestaltungsmöglichkeiten für öffentliche Auftraggeber. In der Praxis wird vielfach von der Möglichkeit einer Gesamtvergabe Gebrauch gemacht, bei der die Planung und spätere Bauausführung an einen Generalunternehmer vergeben wird. Gerade bei den Kita- und Schulneubauprojekten gibt es hier viele positive Beispiele.

Eigentumsbildung: Gibt es Ansatzpunkte des Bundes, um die Erwerbsnebenkosten für Ersterwerber mit kleinem/mittlerem Einkommen zu senken?

Um Wohneigentum erschwinglicher zu machen, müssen wir Kosten reduzieren, das ist klar. Der Erlass der Grunderwerbssteuer für Ersterwerber ist dabei eine Möglichkeit. Das sind allerdings Einnahmen der Länder, auf die diese dringend angewiesen sind. Wir müssten also prüfen, wie das kompensiert werden kann. Hier sollte es keine Denkverbote geben.

Es gibt eine wachsende Kluft zwischen Bestands- und Neuvertragsmieten. Menschen verbleiben ungewollt in Wohnungen, die eigentlich nicht zu ihrer Lebenssituation passen. Gibt es hier Lösungsansätze?

Ich bin Justizministerin Hubig sehr dankbar, dass sie sich direkt zu Beginn ihrer Amtszeit um die Verlängerung der Mietpreisbremse gekümmert hat. Im Koalitionsvertrag haben wir zudem vereinbart, eine Expertengruppe Mietrecht einzusetzen, die eine Reform zur Überarbeitung der Mietwucher-Vorschrift im Wirtschaftsstrafgesetz und eine Bußgeldbewehrung bei Nichteinhaltung der Mietpreisbremse vorbereiten soll. Diese arbeitet unter der Leitung des Justizministeriums an weiteren Lösungen. ↩

24 Gründe für



Immobilien einfach online verwalten.

HEUTE:

Grund 4: Höchste Datensicherheit.

Nicht jedem mag klar sein, was ein top Rechenzentrum auszeichnet und warum man genau hinschauen sollte, wem man seine Daten anvertraut.

Immoware24 arbeitet deswegen mit der plusserver GmbH zusammen, einem führenden deutschen Cloud-Anbieter, spezialisiert auf Cloud-Lösungen und Managed Hosting. Mit eigenen DSGVO-konformen Rechenzentren in Deutschland sowie ausgefeilten Sicherheits- und Redundanzkonzepten garantiert plusserver Höchstverfügbarkeit der Daten.

Das gibt uns, und hoffentlich auch Ihnen, die Sicherheit, dass alle in Immoware24 eingespielten Daten absolut zuverlässig und unter Einhaltung strengster Sicherheitsmaßnahmen und Compliance-Standards verarbeitet werden.

Noch mehr Gründe für
Immoware24 finden Sie hier:

www.immoware24.de/24-gruende

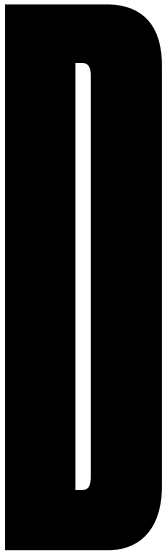




IM LANGEN SCHATTEN DER GELD- TÜRME

DIGITALE PLATTFORMEN

wetteifern verstärkt mit Banken um den direkten Kundenkontakt. Sie versprechen, zielsicher den passenden Partner für ein Finanzierungsprojekt zu matchen. Was in der Theorie plausibel klingt, klappt in der Praxis (noch) nicht zuverlässig.



TEXT
Norbert Jumpertz

Die Leitzinsen sind inzwischen von ihrem Topniveau deutlich heruntergekommen: So senkte die Europäische Zentralbank (EZB) den Einlagezins in mehreren Schritten von vier auf zwei Prozent (Stand: Ende Oktober 2025). „Viel Spielraum für weitere spürbare Zinsherabsetzungen sehe ich in der näheren Zukunft nicht“, konstatiert Andreas Wuermeling, Head of Loan Markets Real Estate der Deutschen Pfandbriefbank (pbb). Ohnehin hätten die gefallen Leitzinsen in den vergangenen Monaten kaum dämpfende Effekte auf die Entwicklung der Bauzinsen gehabt.

„Hinzu kommt, dass bei vielen Immobilienfinanzierern die Ressourcen knapp sind, weil die Personaldecke dünn ist oder wegen eines restriktiven Bilanzmanagements“, sagt Michael Dreiner, Geschäftsführer der digitalen Transaktionsplattform für gewerbliche Immobilienfinanzierungen Firstwire. Beides wirke bremsend aufs Neugeschäft. Dabei brauchen viele Käufer, die vor dem Ende der Niedrigzinsphase Gewerbeimmobilien erworben haben, demnächst eine Anschlussfinanzierung – geschätztes Volumen in Deutschland: mindestens 20 Milliarden Euro. „Dabei handelt es sich oft um Objekte, die teuer mit hohem Fremdkapitaleinsatz akquiriert wurden und damit in der aktuellen Bewertungslage hohe Beleihungen erfordern“, so Wuermeling. Hier eine Lösung zu finden, sei herausfordernd.

20 MILLIARDEN SCHWERES DAMOKLESSCHWERT

Denn die Regulatorik hat die Spielräume der Banken stark eingeengt. „Maximal sieben Jahre haben sie Zeit, dass eine in Schieflage geratene Finanzierung finanziell wieder tragfähig ist“, erklärt Jan Peter Anneck, Bereichsleiter Immobilienkreditgeschäft der Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba). Gelingen es nicht, durch eine Restrukturierung der Immobilie(n) oder auf anderem Weg die erforderliche Liquidität zu mobilisieren, führe am Verkauf kein Weg vorbei. Der Finanzierungsexperte erwartet, dass 2026 auch wegen solcher liquiditätsgetriebener Verkäufe das Investmentvolumen merklich anzieht. Das hätte aus Sicht der Banken wohl auch den Vorteil, dass neue Finanzierungen auf einem deutlich niedrigeren Bewertungsniveau basieren würden. Derzeit entfällt zumeist über 50 Prozent ihres Neugeschäfts auf Pro-

longationen. Diese Quote würden viele Banken zugunsten neuer Engagements gerne senken, allerdings nicht bei jeder Nutzungsart. „Büros sehen wir differenziert, sie müssen in puncto Lage, Nachhaltigkeit, ihrem Zuschnitt sowie der technischen Ausstattung zu den Bedarfen der Mieter und Nutzer passen“, betont Stefan Hoenen, Head of Commercial Real Estate der Hamburg Commercial Bank (HCOB). Das Gros der großen gewerblichen Immobilienfinanzierer aus dem Bankensektor will den Anteil von Büros am Kreditportfolio allerdings signifikant senken. Anders sieht es etwa bei Wohnen oder Logistik aus. „Wohnwirtschaftlich genutzte Objekte wie Serviced Apartments oder Hotels sowie Logistikimmobilien sind Segmente, wo wir momentan unsere Aktivitäten im Neugeschäft intensiviert haben“, sagt Marcus Buder, Bereichsleiter gewerbliche Immobilienfinanzierung der Berliner Sparkasse.

REGULATORIK ZWINGT BANKEN ZUM RÜCKZUG – PLATTFORMEN WOLLEN DIE LÜCKE NUTZEN

Auch wenn fast alle großen Hypothekenbanken ihre Neugeschäftsaktivitäten im neuen Jahr ausweiten wollen, eine Tendenz dürfte sich nicht ändern: niedrigere Beleihungsausläufe. „Ein LTV (Loan-to-Value) von 60 bis 65 Prozent ist aktuell, außer bei der Assetklasse Wohnen, die obere Grenze, die sie Kreditnehmern als Finanzierungsspielraum einräumen“, weiß Curth-C. Flatow, Geschäftsführer der FAP Group. Bei der FAP Group handelt es sich um eine Plattform für gewerbliche Immobilienfinanzierungen, die die Beratung von Kreditnehmern offeriert und im Private-Debt-Segment aktiv ist. Hier können finanzkräftige Anleger wie Pensionskassen und Versorgungswerke in Debt Funds (Kreditfonds) investieren, die dieses Kapital in die Mitfinanzierung von Projekten und/oder Bestandstransaktionen stecken. Weil sie im Gegensatz zu Banken keiner strikten Regulierung unterliegen, können sie bei der Kreditvergabe flexibler agieren. Sowohl die Finanzierung von Büros als auch LTVs (bei Bestandsfinanzierungen) / LTCs (Loan-to-Cost bei Projektfinanzierungen) von 75 bis 80 Prozent des Marktwerts einer Immobilie sind – je nach den Zielgrößen der Fonds – durchaus möglich. Bei Projektfinanzierungen lassen sich nach Angaben von Flatow im Nachrang- beziehungsweise Mezzanine-Bereich Zinssätze von 14 bis 17 Prozent erzielen.

Dass alternative Immobilienfinanzierer so ein Wettbewerbsumfeld mögen, lässt sich auch an zahlreichen geplanten und in der Realisierungsphase befindlichen neuen Kreditfonds ablesen. So will der Vermögensverwalter Invesco (Immobilienportfolio: rund 90 Milliarden Euro) seine Aktivitäten im Debt-Fund-Segment verstärken. „Wir verfügen über großes Immobilien-Know-how vom Property über das Asset Management bis zur Finanzierungsexpertise“, betont Henrik Haeuszler, Senior Direktor Real Estate von Invesco. Der Fokus des Invesco Commercial Mortgage Income Fund (Volumen: fast 400 Millionen Euro) in Deutschland sind Projekt- und Bestandsfinanzierungen in Metropolstädten, vorwiegend im Whole-Loan-Segment. →

„DIGITALE FINANZIERUNGS-PLATTFORMEN WERDEN NUR ANGENOMMEN, WENN DIE IT-STRUKTUR KREDITNEHMERN UND KREDITGEBERN SOFORT EINEN WIRKLICHEN MEHRWERT BIETET.“

Thomas Schneider, FinLoop-Vorstandschef

Digitale Immobilienfinanzierung

Auswahl digitaler Plattformen für gewerbliche Immobilienfinanzierungen

Anbieter	CredX	Dr. Klein: Wowifin	FinLoop	First Wire	Kapitalsuchmaschine.de
Internet-Adresse	credxmarkets.com	www.drklein-wowi.de	www.finloop.de	https://firstwire.market	www.kapitalsuchmaschine.de
Betreiber	Credex AG	Dr. Klein Wowi Finanz AG	FinLoop AG	Firstwire GmbH	EDM Advisors GmbH
Gründung (digitale Plattform)	2019	2018	2020	2015	2021
Matching-Plattform	nein	ja	ja (am Marktplatz)	keine Angaben	keine Angaben
Nutzungsarten	alle	Wohnimmobilien, gemischt genutzte Immobilien	prinzipiell alle seriösen Immobilien-Assetklassen	Büro, Einzelhandel, Hotel, Logistik, Wohnen, Gesundheitsimmobilien	Büro, Einzelhandel, Hotel, Logistik, Wohnen
Finanzierungsarten	Projekt- und Bestandsfinanzierungen	alle Finanzierungsarten	Projekt- und Bestandsfinanzierungen	Projekt- und Bestandsfinanzierungen	Projekt- und Bestandsfinanzierungen
Finanzierungspartner	Banken, Sparkassen, Versicherungen, Pensionskassen, Pensionsfonds, Kreditfonds, Asset Manager, Family Offices	Banken, Sparkassen, Versicherungen, Versorgungswerke	Banken, Versicherungen, Pensionskassen, Kreditfonds, Family Offices	Banken, Versicherungen, Pensionskassen, Pensionsfonds, Kreditfonds, Asset Manager	Banken, Versicherungen, Pensionskassen, Kreditfonds
Finanzierungsspanne	Projektentwicklungen, Bestandsimmobilien: ab ca. 5 Mio. Euro (Seniorbereich); ab ca. 2 Mio. Euro (Mezzanine-Bereich)	ab 1 Mio. Euro (keine Obergrenze)	Zwischen 0,5 Mio. Euro und 200 Mio. Euro	Projektentwicklungen: 2 Mio. - 150 Mio. Euro; Bestandsimmobilien: 2 Mio. - 250 Mio. Euro	Projektentwicklungen: 0,5 Mio. - 500 Mio. Euro Bestandsimmobilien: 0,5 Mio. - 500 Millionen Euro
Kosten für Nutzung (Kreditnehmer)	0,15 Prozent vom Volumen (Bestandsfinanzierungen) 0,30 Prozent vom Volumen (Projekte u. Ä.)	keine	Software-as-a-Service-Gebühr: 380 Euro für Kreditnehmer pro Monat	keine	keine

Quelle: Angaben der Plattform-Betreiber

Große Finanzierungen werden durch das eigene Immobiliennetzwerk sowie über Kooperationen mit großen Maklerhäusern wie JLL oder CBRE eingefädelt. „Wir wären aber auch für neue Partnerschaften offen“, sagt Haeuszler. Wie die digitale Welt hier als Türöffner fungieren kann, haben im privaten Baufinanzierungsbereich Portale wie BauFi24 oder Verivox vorgemacht. Versuche, Kreditnehmer und Kreditgeber digital zusammenzubringen, gab es in der gewerblichen Immobilienfinanzierung mit Crowdfunding-/Crowdlending-Plattformen wie Exporo und Zinsbaustein. „Aber sogar in Boomzeiten der Investmentmärkte konnten sie sich allenfalls als Nischensegment für gewerbliche Immobilienfinanzierungen im unteren einstelligen Millionenbereich etab-

lieren“, gibt Nils Beier, Geschäftsführer Finanzdienstleistungen beim Beratungsunternehmen Accenture Strategy, zu bedenken. Selbst bei bekannten Plattformen summiert sich das über Jahre hinweg gematchte Kreditvolumen nur auf insgesamt rund eine Milliarde Euro. Dieses Volumen stemmen große Immobilienbanken binnen weniger Monate.

Und die scheinen nach wie vor keinen Drang zu verspüren, sich der digitalen Plattform-Community anzunähern. „Wir haben uns einige digitale Vertriebskanäle angeschaut, vereinzelt getestet und festgestellt, dass sie für unser Geschäft nicht passen“, betont HCOB-Banker Hoenen. Und selbst bei alternativen Finanzierern sieht das Resümee ähnlich aus: Auf den ersten Blick sähen manche Angebote und Plattformen vielversprechend aus, tatsächlich sei aber vieles noch nicht so digitalisiert, wie es sein sollte, etwa Prüf- und Matching-Prozesse für Kreditanfragen, stellt Fabio Carrozza fest, Geschäftsführer des Arrangeurs gewerblicher und wohnwirtschaftlicher Immobilienfinanzierungen BF. real estate finance.

Das räumt auch Sven Baatz, Geschäftsführer von EDM Advisors, ein: Auf kapitalsuchmaschine.de seien Hunderte von Finanzierungsanbietern hinterlegt, aber nur wenige Nutzer hätten sich registriert (siehe Tabelle). Paul Zelder, Head of Origination von CredX, hält dem entgegen: „Auf CredX konnten wir das Volumen und die Zahl der Transaktionen trotz eines zurückgehenden Marktes sogar ausbauen.“ Beide Äußerungen zeigen: Momentan ist es schwierig, sich ein eindeutiges Bild über die Situation in der Welt der digitalen gewerblichen Immobilienfinanzie-

„SELBST IN BOOMZEITEN KONNTEN SICH DIGITALE PLATTFORMEN ALLENFALLS ALS NISCHENSEGMENT IM UNTEREN EINSTELLIGEN MILLIONENBEREICH ETABLIEREN.“

Nils Beier, Geschäftsführer Accenture Strategy

rungsplattformen zu machen. „Für einige FinTechs, die solche Angebote initiieren wollten, war der Einbruch der Transaktionsmärkte verheerend“, merkt Beier an. Ferner hätten sich Hoffnungen auf einen Digitalisierungsschub, etwa durch die Tokenisierung von Vermögenswerten, die man bei der Gründung vor Jahren gehabt habe, zerschlagen.

„Natürlich hätten gerade viele alternative Kreditgeber, allen voran Debt Funds, ein Interesse daran, dass sich bei der Asset-Digitalisierung und in Richtung Blockchain mehr tut“, sagt Sebastian Kreutel, Finanzierungsexperte der Beratungsgesellschaft PwC Deutschland. Denn das könnte für sie die Chancen verbessern, nachhaltig in die Domäne der großen Immobilienbanken als Hauptfinanzierer im gewerblichen Immobilienbereich einzudringen (siehe Interview). Die Regulierung, so der Branchenexperte, habe zwar inzwischen auch auf EU-Ebene so manche Hindernisse beiseitergeräumt, aber die konkrete Umsetzung brauche noch Zeit.

HÜRDEN FÜR DIGITALE FINANZPORTALE

Manche Plattformen profitieren davon, dass sie – im Gegensatz zu Crowdfunding/Crowdlending-Plattformen im Projektentwicklersegment – in einer Nische operieren, in der das Transaktionsgeschehen noch vergleichsweise rege ist. Der Plattform Dr. Klein Wowi dürfte zudem zugutekommen, dass sie in die stabile Struktur der Firmengruppe Hypoport eingebunden ist. „In den Boomjahren haben wir über 200 Finanzierungen im Senior-Segment arrangiert“, sagt Peter Stöhr, Vorstand der Wowi Finanz AG. Aufgrund der schwächelnden Transaktionsmärkte erreiche man dieses Niveau derzeit nicht, aber gut dreistellig sei es allemal. Die spezielle Expertise und die Losgröße, um die es bei den Finanzierungen geht, dürften auch große Immobilienfinanzierer attraktiv finden. „Typischerweise geht es dabei um Immobilienunternehmen ab 1.000 Wohneinheiten“, präzisiert Stöhr. Der Dokumentenaustausch erfolge digital, und in die Plattform seien Analyse-Tools mit einem Mehrwert für Kreditgeber und -nehmer integriert. Einer der großen gewerblichen Immobilienfinanzierer aus dem Bankensektor, die über Dr. Klein Wowi Finanzierungen akquirieren, ist die Berliner Sparkasse. Das Matching von Finanzierungen funktioniere gut, lobt deren Leiter der gewerblichen Immobilienfinanzierung Buder. Allerdings gebe es Defizite in der Digitalität, moniert er. So sei die Kommunikation noch viel zu sehr E-Mail-lastig.

Das könnte auch daran liegen, dass viele Immobilienbanken in puncto Digitalisierung selbst keinen übermäßigen Drang zur Eile verspüren. „Mit reiner Prozessstandardisierung allein lassen sich in der gewerblichen Immobilienfinanzierung wegen niedriger Stückzahlen und der Besonderheiten vieler Engagements keine großen Kosteneffekte erzielen“, gibt Beier zu bedenken. Hinzu komme, dass diese Heterogenität ein digitales Matching erschwere, da sich nicht alle Faktoren von Auswahlprozessen in einem einfachen Filtermechanismus abbilden ließen, so pbb-Banker Wuermeling. Matching-Plattformen seien deshalb noch kein wirklicher Gamechanger. ↲



Die Digitalisierung von Immobilien kommt in Deutschland nach wie vor nur schleppend voran. Sebastian Kreutel, Finanzierungsexperte der Beratungsgesellschaft PwC, erläutert die Gründe und welche Hürden hierbei noch überwunden werden müssen.

❶ Herr Kreutel, dass Deutschland bei der Digitalisierung von Assets hinterherhinkt, dürfte große Immobilienbanken nicht stören, alternative Kreditgeber schon. Warum ist da bislang so wenig passiert?

Natürlich hätten gerade viele alternative Kreditgeber, allen voran Debt Funds, ein Interesse daran, dass sich bei der Asset-Digitalisierung und in Richtung Blockchain mehr tut. Es muss aber bedacht werden, dass die Digitalisierung von Vermögenswerten keine reine Erfolgsstory ist. In der Krypto-Welt gab es aufsehenerregende Skandale. Dass man da in Europa bei der Regulatorik vorsichtiger agiert als in den USA, halte ich für richtig. Zumal man ja bei uns – auf EU-Ebene und in Deutschland – nicht untätig war.

❷ Können Sie das präzisieren?

So wurde das Elektronische Wertpapiergesetz (eWpG) verabschiedet. Dieses ermöglicht die Tokenisierung von Immobilien in Form von Zweckgesellschaften oder Investmentfonds als Anteile an einem Sondervermögen. Allerdings müssen noch steuerliche Fragen oder Detailfragen, beispielsweise im Hinblick auf die rechtsverbindlichen Vorgaben für Verwahrstellen, damit Assets nicht verloren gehen, abschließend geklärt werden.

❸ Das mag ja sein. Dennoch hat man das Gefühl, dass es – wenn überhaupt – nur schleppend vorangeht. Was muss passieren, damit sich das ändert?

Partikularinteressen führen dazu, dass wichtige Entscheidungen immer wieder vertagt werden. So sollte es eigentlich längst ein digitales Grundbuch geben. Doch Bund und Länder haben es bislang nicht auf den Weg gebracht. Es soll nun aber zeitnah kommen. Zumal der Druck seitens der jungen Generation zunimmt, auch Immobilien digital kaufen und finanzieren zu können.

❹ Und wie sieht es im institutionellen Bereich, vor allem bei den Banken, aus?

Auch da ist die Angst vor Fehlern nach wie vor größer als der Wagemut. Und es ist eben nicht trivial, Details so auszutüfteln, dass sie rechtlich sicher sind, etwa im Hinblick auf Geldwäschetatbestände oder die Gestaltung von Smart Contracts bei der Darlehensvertragsgestaltung.



1

DIE VERMIETERFLÜSTERER

DEUTSCHER VERBAND Wohnraumakquise und Co.: In NRW gibt es ein Programm, das sich um Vermieter kümmert, die Obdachlose als neue Mieter akzeptieren. Andere Bundesländer ziehen nach.

Wohnungslosigkeit ist mehr als ein soziales Problem – sie ist Ausdruck struktureller Versäumnisse in der Wohnraumversorgung. Mit dem Nationalen Aktionsplan gegen Wohnungslosigkeit (NAP-W) hat die Bundesregierung 2024 ein klares Ziel formuliert: Wohnungslosigkeit bis 2030 überwinden. Die Facharbeitsgruppe Wohnraumversorgung, betreut vom DV*, widmet sich einer zentralen Frage: Wie kann der Zugang zu dauerhaftem Wohnraum für wohnungslose Menschen konkret verbessert werden?

NEGATIVE SCHUFA-EINTRÄGE UND CO. – VERTRAUEN SCHAFFEN

Ein zentrales Thema sind Strukturen und Prozesse für die Akquise und Vermittlung von Wohnraum für wohnungslose oder von Wohnungslosigkeit bedrohte Menschen. Dabei wurden strukturelle Barrieren für

1

**WEG VON
DER STRASSE**
*Vermieter haben
oft Scheu, Woh-
nungslosen eine
Wohnung
zu vermieten.
Eine Initiative
hilft*

diese Gruppe deutlich – sei es durch fehlende Sicherheiten, negative Schufa-Einträge oder Vorurteile.

Gleichzeitig haben Vermieterinnen und Vermieter spezifische Anforderungen und Bedarfe, wie Sicherheit und Verlässlichkeit der Mietzahlungen, einen pfleglichen Umgang mit der Wohnung und keine Störungen für die Nachbarschaft. Ein gezielter Hebel ist die zielgerichtete und strukturierte Akquise von Wohnraum.

Dabei geht es nicht nur um das Finden von freien Wohnungen, sondern um die aktive Ansprache und Gewinnung von Vermieterinnen und Vermietern, neben gemeinwohlorientierten Wohnungsunternehmen und -genossenschaften insbesondere auch private Kleinvermieter, sowie die Unterstützung und soziale Begleitung der Haushalte.

CHRISTIAN HUTTENLOHER

DIPL.-GEOGRAPH (TU MÜNCHEN, UNIVERSITÄT RABELAIS TOURS), IST SEIT 2009 GENERALSEKRETÄR DES DV. DAVOR LEITETE ER DAS EU-BÜRO DES DV IN BRÜSSEL.



MAXIMILIAN PECHSTEIN

IST PROJEKTKOORDINATOR BEIM DV UND DORT SEIT 2022 TÄTIG. ER STUDIERT HUMAN GEOGRAPHIE IN JENA, FRANKFURT AM MAIN UND TORONTO.



Einen erfolgreichen Ansatz bietet das ESF-Landesprogramm „Endlich ein Zuhause“ in Nordrhein-Westfalen mit seinem ganzheitlichen Ansatz. Kernstück sind die so genannten „Kümmerer-Projekte“, die in Kooperation mit Kommunen, freien Trägern und der Wohnungswirtschaft umgesetzt werden. Multiprofessionelle Teams aus Sozialarbeit und Immobilienfachleuten übernehmen zwei zentrale Aufgaben: präventiv den Verlust von Wohnraum zu verhindern und wohnungslose Menschen dauerhaft in regulären Wohnraum zu integrieren. Dazu gehören die intensive Wohnraumakquise bei Wohnungsunternehmen, Genossenschaften und privaten Vermietern sowie die individuelle Begleitung der Betroffenen, um Mietverhältnisse zu stabilisieren.

Ergänzend werden lokale Netzwerke gestärkt, Vereinbarungen mit der Wohnungswirtschaft auf die kommunale Ebene übertragen und Jobcenter sensibilisiert, um gefährdete Haushalte frühzeitig zu erreichen. Dieser Ansatz verbindet soziale Beratung mit marktnaher Vermittlung und hat sich als wirksames Modell zur Wohnraumversorgung und Prävention bewährt. Das Ganze basiert auf einer übergeordneten Kooperationsvereinbarung zwischen dem Landessozialministerium, dem VdW Rheinland Westfalen und den drei großen landesweit tätigen privaten Wohnungsunternehmen aus dem Jahr 2019. Diese wird wiederum in einzelnen Städten in konkrete Kooperationsvereinbarungen zwischen Kommune, Wohnungsunternehmen und Wohlfahrtsorganisationen heruntergebrochen.

MEHR FOKUS AUF BESTANDSWOHNUNGEN

Einige Bundesländer haben vereinzelt in der sozialen Wohnraumförderung gesonderte Förderelemente für besondere Bedarfsgruppen mit erheblichen Zugangshürden aufgelegt, die sich auch an wohnungslose Menschen richten. In Berlin und Hamburg muss ein Mindestanteil neu gebauter Sozialwohnungen eines Vorhabens an Haushalte mit besonderen Zugangsschwierigkeiten vergeben werden, zu denen auch wohnungslose Menschen gehören. Zudem spielen für

die kommunale Vermittlungspraxis Benennungs- und Besetzungsrechte eine wichtige Rolle, also geförderte Wohnungen mit Mietpreis- und Belegungsbindung, in die die Kommune an Wohnungslose oder von Wohnungslosigkeit bedrohte Haushalte vermitteln kann.

Eines wird deutlich: Der Neubau von Sozialwohnungen allein reicht bei Weitem nicht aus. Vielmehr müssen Bestandswohnungen, Modernisierungen mit Belegrechten und der gezielte Ankauf von Belegungsbindungen stärker in den Fokus rücken. Neben der institutionalisierten Wohnungswirtschaft – soweit sie Sozialwohnungen im Portfolio hat – gilt es in diesem Zusammenhang auch, private Vermieterinnen und Vermieter zu adressieren. Denn

hier liegt vielerorts kurzfristig das größte Potenzial, um Wohnraum für wohnungslose Menschen verfügbar zu machen.

So werden in Karlsruhe wohnungslose Menschen in leerstehende Wohnungen bei privaten Vermieterinnen und Vermietern vermittelt. Die Stadt schließt Belegungsvereinbarungen mit privaten Vermietern, um freien Wohnraum für Betroffene nutzbar zu machen, und gibt dafür Zuschüsse zur Wohnungsrenovierung. Ergänzend begleiten Projekte wie „Lotsen

aus der Wohnungslosigkeit“ die Menschen intensiv, klären Hilfebedarfe und unterstützen bei der Stabilisierung des Mietverhältnisses, um eine dauerhafte Integration zu sichern.

FAZIT: INTEGRATION STATT ISOLATION

Die bisherigen Erkenntnisse der Facharbeitsgruppe zeigen: Es braucht integrierte Lösungen, die soziale Unterstützung und Wohnraumversorgung zusammendenken. Die Herausforderung liegt nicht nur im Angebot, sondern vor allem in der Zugänglichkeit. Erfolgreiche Modelle existieren bereits – sie müssen verbreitet, weiterentwickelt und strukturell verankert werden. Die Facharbeitsgruppe versteht sich als Impulsgeber für diesen Prozess. Denn: Wohnraum ist mehr als ein Dach über dem Kopf – er ist Voraussetzung für Teilhabe, Würde und ein selbstbestimmtes Leben. ↩

* Deutscher Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung



NEUE
EINBLICKE
*Kasernen,
Rüstungsbetriebe
und Co. rücken
zunehmend in
den Fokus. Eine
eigene Assetklasse
ist Defense Real
Estate jedoch
nicht*

„DEFENSE REAL ESTATE“ VERSPRICHT DYNAMIK

Die Expo Real hat es gezeigt:
Das Thema wird wichtiger. Spezialisierungen oder
zumindest der Aufbau von Skills in dieser Richtung bieten
CHANCEN für verschiedene Player im Markt.

Die geopolitischen Spannungen der letzten Jahre, insbesondere seit dem Angriff Russlands auf die Ukraine, haben nicht nur sicherheitspolitische Debatten neu entfacht, sondern auch die Immobilienwirtschaft vor neue Herausforderungen und Chancen gestellt. Ein bislang wenig beachtetes Segment rückt zunehmend in den Fokus: Defense Real Estate – Immobilien, die direkt oder indirekt mit Verteidigung, Sicherheit und militärischer Infrastruktur verbunden sind.

Defense-Investments gewinnen, wie zuletzt auf der Expo Real, an Aufmerksamkeit; die neue geopolitische Lage verschiebt Nachfrage und Kapitalströme von Regierungen und Investoren in die Verteidigungsinfrastruktur. Zu

TEXT
Prof. Dr.
Thomas Beyerle

nennen sind dabei primär Logistikflächen, ergänzt durch Wohnflächen („Kasernen“) und Energieinfrastruktur – alle eng verzahnt.

Die Zeitenwende, die Bundeskanzler Olaf Scholz im Februar 2022 ausrief, hatte weitreichende Folgen. Mit dem Sondervermögen von 100 Milliarden Euro für die Bundeswehr und einer angestrebten Erhöhung des Verteidigungshaushalts auf über zwei Prozent des BIP unter der Regierung Merz wird deutlich: Deutschland und viele andere europäische Staaten investieren massiv in ihre militärische Infrastruktur. Diese Investitionen betreffen nicht nur Waffensysteme und Personal, sondern auch die bauliche Infrastruktur – Kasernen, Logistikzentren, Ausbildungsstätten, Cyberabwehrzentren.

Parallel dazu wächst die Bedeutung von zivil-militärischen Schnittstellen: Sicherheitsbehörden, Katastrophenschutz, Cyberabwehr und Forschungseinrichtungen benötigen ebenfalls spezialisierte Immobilien. Defense Real Estate ist somit kein rein militärisches Thema, sondern ein interdisziplinäres Feld, das öffentliche und private Akteure gleichermaßen betrifft. Diese Immobilien sind oft staatlich genutzt, werden aber zunehmend auch durch private Investoren entwickelt oder betrieben – etwa über langfristige Mietverträge oder Public-Private-Partnerships (PPP).

DIE AUSWIRKUNGEN AUF DIE IMMOBILIENBRANCHE

Die zunehmende Relevanz von Defense Real Estate hat mehrere Implikationen für die Immobilien- und Finanzwirtschaft:

Die Frage, wie Kriege der Zukunft geführt werden und welche Infrastruktur dann benötigt wird, verdeutlicht man am besten, wenn man sich die Dimension des Drohnenkriegs in der Ukraine vergegenwärtigt. Klimatisierte Container als War Rooms für UAS Unmanned Aerial Systems, also Drohne, Steuerung und Kommunikation anstatt klassische Kasernen mit Drill? Das mag zweifelsohne befremdlich klingen, der Blick →

„WENN DIE BUNDESWEHR UM 100.000 ODER MEHR AKTIVE SOLDATEN ANWACHSEN SOLL, BRAUCHT ES WIEDER UNTERKÜNFTE, AUSBILDUNGSEINRICHTUNGEN UND LOGISTISCHE INFRASTRUKTUR IM GANZEN LAND.“

Martin C. Wolff, Clausewitz Netzwerk für Strategische Studien (aus IZ 22/2025)

auf die USA macht aber klar, dass militärische Infrastruktur – und damit auch Immobilien – bereits heute am Kapitalmarkt gehandelt wird, wie beispielsweise die börsennotierten Gesellschaften AECOM (Ticker: ACM) oder Easterly Government Properties (Ticker: DEA) verdeutlichen.

Neue Nachfrage und Investitionschancen

Private Investoren, Projektentwickler und Fonds entdecken Defense Real Estate als neue Assetklasse. Zwar sind viele Objekte staatlich finanziert, doch Public-Private-Partnerships (PPP) und langfristige Mietverträge mit öffentlichen Einrichtungen machen das Segment attraktiv. Besonders gefragt sind Entwickler mit Know-how in Sicherheitsanforderungen, Nachhaltigkeit und digitaler Infrastruktur.

Standortstrategien verändern sich
Defense-Immobilien sind oft nicht in Metropolregionen angesiedelt, sondern in peripheren Lagen mit strategischer Bedeutung. Dies kann zu einer Revitalisierung strukturschwacher Regionen führen, etwa durch neue Arbeitsplätze, Infrastrukturmaßnahmen und die Nachfrage nach ergänzenden Dienstleistungen.

Nachhaltigkeit und ESG im Spannungsfeld

Die Immobilienbranche steht unter Druck, ESG-Kriterien zu erfüllen. Bei Defense Real Estate entsteht ein Spannungsfeld: Einerseits sind Sicherheitsimmobilien oft energieintensiv und schwer zu modernisieren, andererseits können sie durch gezielte Maßnahmen – etwa energieeffiziente Neubauten oder nachhaltige Logistik – einen Beitrag zur Klimastrategie leisten.

Herausforderungen bei Planung und Genehmigung

Sicherheitsrelevante Immobilien unterliegen besonderen Anforderungen. Datenschutz, Geheimhaltung, bauliche Sicherheitsmaßnahmen und politische Abstimmungen machen die Planung komplex. Projektentwickler müssen sich auf lange Genehmigungsprozesse und hohe Anforderungen einstellen. →

Assetklassen: Vielfalt und Spezialisierung

Defense Real Estate umfasst eine breite Palette von Immobilienarten, die sich in ihrer Nutzung, Finanzierung und strategischen Bedeutung unterscheiden. Die wichtigsten Assetklassen sind:

Militärische Liegenschaften:

Klassische Kasernen, Übungsplätze, Flugplätze, Marinebasen und Lagerhallen. Viele dieser Objekte stammen aus der Zeit des Kalten Krieges und sind sanierungsbedürftig oder müssen neu gebaut werden.

Sicherheitsinfrastruktur:

Gebäude für Polizei, Zoll, Bundesamt für Verfassungsschutz, Bundesnachrichtendienst und andere Behörden. Auch hier steigt der Bedarf an modernen, sicheren und digitalisierten Immobilien.

Cyber- und Technologiezentren:

Mit der zunehmenden Digitalisierung der Verteidigung entstehen neue Anforderungen an Rechenzentren, Labore und Innovationshubs. Diese Immobilien müssen höchsten Sicherheitsstandards genügen und sind oft in der Nähe von Universitäten oder Technologieparks angesiedelt.

Logistikimmobilien:

Die Versorgung der Streitkräfte erfordert eine leistungsfähige Logistik. Lagerhallen, Umschlagplätze und Transportknotenpunkte gewinnen an Bedeutung – insbesondere in Grenzregionen oder strategisch wichtigen Lagen.

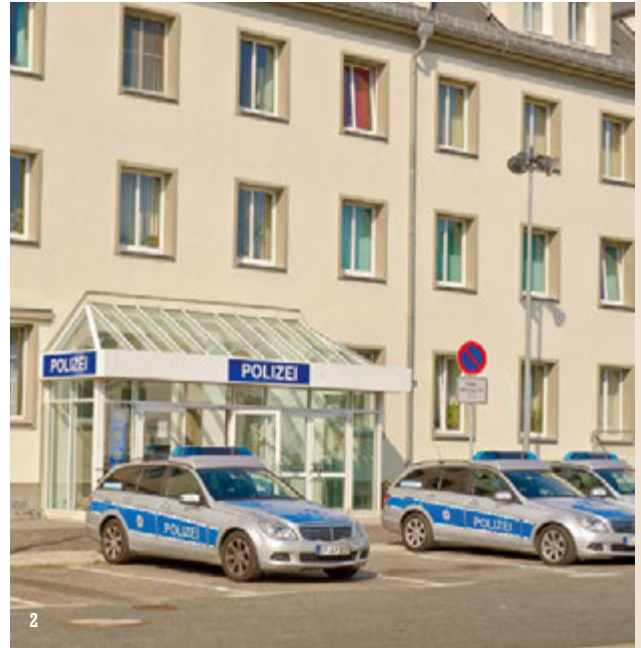
Wohnimmobilien für Personal:

Die Attraktivität des Dienstes hängt auch von der Wohnsituation ab. Moderne Wohnanlagen für Soldaten und ihre Familien, insbesondere in strukturschwachen Regionen, sind ein wachsendes Thema.

Temporäre Infrastruktur:

Mobile Krankenhäuser, Flüchtlingsunterkünfte, Notfalllager – diese Immobilien sind oft temporär, aber strategisch wichtig und müssen schnell verfügbar sein.





1
**ÜBUNGS-
PLÄTZE**
*sind unverzicht-
bar für Militär-
operationen*

2
**POLIZEI-
GEBÄUDE**
*sind als zentrale
Koordinations-
punkte von gro-
ßer Bedeutung*

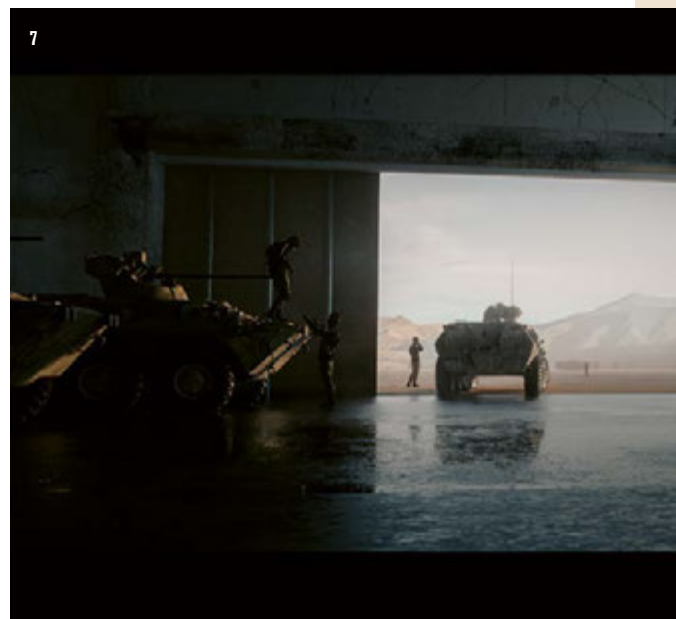
3
FLUGPLÄTZE
*Gepanzerte
Hangars schützen
genauso wie Luft-
abwehrsysteme*

4
**TEMPORÄRE
LAGER**
*Hier kommt es
auf schnelle Ver-
fügbarkeit an*

5
KASERNEN
*Darauf liegt ein
Hauptaugenmerk
bei Defense Real
Estate*

6
**MARINE-
BASEN**
*werden durch
Luft-, U-Boot-
Abwehr und
andere Maßnah-
men geschützt*

7
**LOGISTIK-
IMMOBILIEN**
*Hier geht es
besonders um
Lagerhallen, Um-
schlagplätze und
Transportknoten-
punkte*



Fachkräftemangel und Know-how

Die Entwicklung und Bewirtschaftung von Defense Real Estate erfordert spezielles Wissen – von baulicher Sicherheit über IT-Infrastruktur bis hin zu rechtlichen Rahmenbedingungen. Die Branche muss sich auf neue Ausbildungsprofile und interdisziplinäre Teams einstellen.

Defense Real Estate ist folglich mehr als ein Nischenthema – es ist ein strategisches Zukunftsfeld für die Immobilienbranche. Die Kombination aus öffentlicher Relevanz, langfristiger Nachfrage und hoher Spezialisierung macht das Segment attraktiv, aber auch anspruchsvoll. Wer frühzeitig Expertise aufbaut, kann sich als Partner für Staat und Gesellschaft positionieren und zur Resilienz der Infrastruktur beitragen.

Die Immobilienwirtschaft steht vor der Aufgabe, Defense Real Estate nicht nur als bauliche Herausforderung zu begreifen, sondern als integralen Bestandteil einer sicheren, nachhaltigen und zukunftsfähigen Gesellschaft.

Die Verteidigungsausgaben in Europa steigen deutlich. Deutschland hat ein Sondervermögen von 100 Milliarden Euro für die Bundeswehr beschlossen. Auch Länder wie Polen, Schweden und die baltischen Staaten investieren massiv in ihre militärische Infrastruktur. Das bedeutet: Es wird gebaut, saniert und modernisiert – und das über Jahrzehnte hinweg.

BEISPIELHAFTHE INVESTITIONEN UND ENTWICKLUNGEN:

- **Deutschland:** Neubau von Kasernen in Sachsen-Anhalt, Ausbau von Cyberabwehrzentren in Bonn und München, Modernisierung von Logistikdepots in Niedersachsen. Deutschland liegt mit 100 Milliarden Euro Verteidigungsausgaben und ca. 12 Milliarden Euro Infrastrukturinvestitionen an der Spitze.
- **Polen:** Errichtung neuer NATO-Stützpunkte nahe der Ostgrenze, Ausbau militärischer Infrastruktur rund um Rzeszów. Das Land investiert stark in Infrastruktur (4,5 Milliarden Euro), um NATO-Stützpunkte und Logistik auszubauen.

- **Litauen:** Bau eines neuen Militärlagers in Pabradė, mit Wohn- und Ausbildungsinfrastruktur für NATO-Truppen.
- **Schweden:** Reaktivierung alter Militärbasen und Neubau von Verteidigungszentren im Zuge des NATO-Beitritts.

Diese Aufzählung ist auf den ersten Blick aus der Historie des Kalten Krieges abgeleitet. Es lassen sich weitere Gründe anführen für eine Kapitalisierung militärischer Infrastruktur: Zu nennen ist die langfristige Nachfrage durch staatliche Investitionen; die stetige Erhöhung der Verteidigungsausgaben macht diese deutlich.

WIRD DEFENSE REAL ESTATE EINE EIGENE ASSETKLASSE?

Deutschland investiert über das Sondervermögen von 100 Milliarden Euro in militärische Infrastruktur. Auch hier steht zu Beginn die Frage nach Neubau und Sanierung. Viele Bestandskasernen stammen aus den 1960er bis 1980er Jahren und benötigen energetische und funktionale Modernisierung, auch wenn man anfügen mag, ob die Einhaltung energetischer Standards verteidigungsrelevant ist.

Gänzlich anders verhält es sich bei Ausbildungs- und Schulungszentren, hier besteht ein hoher Bedarf für moderne Ausbildung wie Simulationseinrichtungen, digitale Schulungsräume, Sprach- und Technikzentren, der einhergeht mit hohen technischen Anforderungen bei der IT-Infrastruktur. Diese Immobilien für militärische Zwecke werden langfristig benötigt und genutzt, die hohe Bonität der Mieter führt zu einer hohen Bewertung, da Bundeswehr, NATO oder Verteidigungsministerien als äußerst zahlungskräftig und stabil am Kapitalmarkt angesehen werden.

Dazu gesellen sich naturgemäß langfristige Mietverträge mit geringer Ausfallwahrscheinlichkeit. Auch die Diversifikation im Portfolio kann hier als „Strong buy“-Argument angeführt werden: Defense-Immobilien bieten eine sehr geringe Korrelation zu klassischen Assetklassen wie Büro, Logistik, Einzelhandel oder Wohnen. Immobilien mit sicher-

heitsrelevanter Funktion gewinnen an Bedeutung in der nationalen Infrastrukturplanung. Auch private Betreiber von Sicherheits- und Cyberabwehrzentren benötigen diese spezialisierten Immobilien.

Um das Bild abzurunden, müssen aber auch die systemimmanenten Risiken aufgeführt werden: Regulatorik und Geheimhaltung erfordern zumeist hohe Anforderungen an Sicherheit, Datenschutz und bauliche Standards. Viele Objekte sind an spezifische militärische Standorte gebunden und schwer umnutzbar.

Auch die simpel erscheinende Frage nach der Objektversicherung stellt sich grundsätzlich, da diese Objekte immer im Zielfokus einer Zerstörung stehen. Letztlich handelt es sich um eine Spezialbauweise, welche die Anforderungen an Statik, Belüftung und Autarkie berücksichtigt muss.

Deshalb kommen bei Erstellung und Betrieb dieser Liegenschaften nur Bauunternehmen und Projektentwickler mit Know-how in Sicherheits- und Sonderbauten zum Zuge. Diese Argumente eröffnen gänzlich neue Perspektiven für Investoren und Projektentwickler.

Es ist ein Spagat zwischen Immobilienwirtschaft und Sicherheitspolitik: Wer frühzeitig Expertise in diesem Bereich aufbaut, kann von einem wachsenden Markt profitieren. ↙

QUO VADIS 2026
9. – 11. Februar 2026, Berlin

Wer tiefer einsteigen und die Diskussion zur Zukunft staatlicher und sicherheitsrelevanter Immobilien mitgestalten möchte, sollte QUO VADIS 2026 nicht verpassen: Dr. Alexander Götz, Hauptabteilungsleiter Aufwuchs im Bundesministerium der Verteidigung, zeigt in seinem Impuls die Zukunft des militärischen Bauwesens.

Hier geht's zur Anmeldung:



HAUFE



Innovation, die Sie zum Lächeln bringt.

Mit Haufe sind Sie der Zeit immer einen Schritt voraus – dank Lösungen, die mitdenken und Ideen, die wirken. Entdecken Sie Fachwissen und Software, die einen Unterschied machen – Jetzt auch mit KI.

Haufe. Intelligenz, die bewegt.

haufe.de/laecheln



Einfach loslegen

Menschen & Märkte
L'Immo

EINE
UNSERER
STIMMEN
*Jörg Seifert,
Managing Editor
der „Immobilien-
wirtschaft“*

UNSER PODCAST



Beschleunigter Wohnungsbau, smarte Städte, digitale Tools, nachhaltige Energie und soziale Integration – all das prägt den **ZUKUNFTS-RAUM**, in dem wir morgen leben und bauen. Fünf spannende Perspektiven für die Immobilienwirtschaft. Hören Sie rein!

**Brandenburger Hof Gespräch
Teil I und II
Entbürokratisierung
im Bausektor: Zündet
der Baurambo oder nicht?**



Akuter Wohnungsmangel zählt zu den zentralen Herausforderungen unserer Gesellschaft. Um schneller Wohnraum schaffen zu können, pochen Wohnungswirtschaft und Bauindustrie seit Langem auf eine Entbürokratisierung des Bausektors. Im Zentrum des 32. Brandenburger Hof Gesprächs in Berlin am 4. November stand daher folgende Frage: Wie können wir Genehmigungsverfahren beschleunigen, Investitionen erleichtern und gleichzeitig Qualität sowie Nachhaltigkeit sicherstellen? Antworten darauf lieferten diese Entscheidungsträger aus Wohnungswirtschaft, Wissenschaft, Bauwirtschaft, Bankenwesen und Verwaltung: GdW-Präsident Axel Gedaschko, Dr. Christian Ricken, Vorstandsvorsitzender der Aareal Bank, Prof. Nathalie Behnke von der TU Darmstadt, Dr. Ernst Böhm, Geschäftsführer der B&O Gruppe, Sandra Wehrmann, Vorständin bei der Degewo AG, Dirk Lange, Beigeordneter für das Dezernat Stadtentwicklung und Umwelt in Jena. Moderiert wurde die Elefantenrunde von Thomas Tuma, Mitglied der Chefredaktion beim Focus Magazin.

**Dr. Sascha Hemmen
Digitales und KI –
Der Wolfsburger Weg**



Die digitale Transformation von Kommunen schreitet rasant voran – mit direkten Folgen für die Immobilienbranche. In dieser L'Immo-Folge spricht Dr. Sascha Hemmen, Geschäftsbereichsleiter Smart City der Stadt Wolfsburg, über smarte Tools, die etwa Luftströme oder Schattenwurf von Gebäuden simulieren. Statt Standardlösungen diktiert die Praxis die Wahl der besten Tools. Hemmen betont: Unterschiedliche Systeme sind kein Problem, solange sie dasselbe Datenmodell nutzen – ein zukunftsweisender Ansatz für den Wissenstransfer zwischen Städten.

**Jens Tolckmitt
So scheitert die Energiewende
in Deutschland**



Es wird viel über ESG gesprochen, doch in der Praxis verhindern strenge Bankenregeln und komplizierte EU-Taxonomie-Vorgaben oft echten Fortschritt. In dieser L'Immo erläutert Jens Tolckmitt, Hauptgeschäftsführer des Verbands Deutsche Pfandbriefbanken (vdp), wie energetische Anforderungen etwa den Wohnungsneubau bremsen, obwohl die Preise vielerorts steigen und auch andere Segmente wieder anziehen. Gleichzeitig bleibt Unterstützung aus der Finanzierungsbranche aus. Besonders heikel: Die Entschlackung des über Jahre aufgebauten, hochkomplexen Regelwerks könnte letztlich komplett scheitern.

**Laura Eckert-Rinaldo und Lars Haller
Der CoPilot Real Estate
von Haufe**



Künstliche Intelligenz bekommt auch in der Hausverwaltung viel Aufmerksamkeit. Haufe hat einen neuen KI-Assistenten entwickelt, den CoPilot Real Estate: Was kann der CoPilot Real Estate? Wie hilft der digitale Assistent bei der Bewältigung komplexer Aufgaben im Miet- und Wohnungseigentum? Wie verändert er den Arbeitsalltag von Immobilienverwaltern? Und wie schafft KI konkret echten Mehrwert bei der Effizienzsteigerung von Prozessen? Zwei spannende Gäste geben zu diesen Fragen Auskunft: zum einen die Wirtschaftsjuristin und KI-Expertin Laura Eckert-Rinaldo; sie hat sich auch als Referentin, Speakerin und als Expertin für Makler- und Verwalterfortbildungen einen Namen gemacht. Zum anderen ist Lars Haller, Chefredakteur von Verwalterpraxis Professionell bei Haufe und redaktionell maßgeblich an der Entwicklung des Tools beteiligt, eingeladen. Gemeinsam bringen sie technische und praxisorientierte Perspektiven ans Mikrofon.

**Lisa Winter
Der unterschätzte Mosaikstein
für bezahlbares Wohnen**



Große Wohnsiedlungen scheinen von außen oft nicht schön. Bewohner sind da meist anderer Meinung. So tut man dort oft viel für Integration. Sie sind deshalb die perfekte Wohnform der Zukunft, meint Lisa Winter, Vorständin der Baugenossenschaft dhu in Hamburg. Sie stehen zum Beispiel in Köln-Chorweiler oder in München-Neuperlach. Manch ein Stadtentwickler sieht sie als Relikte vergangener Notwendigkeiten an. Das sieht unser L'Immo-Gast ganz anders: viel Grün, viel soziale Interaktion. „Und seriell haben wir immer schon gebaut“, sagt sie. Große Siedlungen stünden somit für eine nachhaltige Stadtentwicklung. Angesichts von immer mehr Menschen, die in Städten leben wollen, kämen Kommunen gar nicht darum herum, auch neue Großwohnsiedlungen zu bauen.



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

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

WIE WOHNUNGSBAU GELINGEN KANN

Wir haben falsche Wohnungen im Kopf. 50 Prozent Single-Haushalte mit wenig Begegnungen und viel Einsamkeit. Häuser müssen einfacher gebaut sein, um **BEZAHLBAR** zu werden. Und sie müssen neue, soziale Qualitäten haben.

Durch die über Jahre hochgejubelten Standards ist der private Wohnungsbau in Deutschland nahezu zum Erliegen gekommen. Das Gesamtpaket ist so teuer geworden, dass sich kaum einer die Mieten dafür leisten kann. Unglaublich, dass das bereits seit Jahren so akzeptiert wird. In dieser Situation ruft die Immobilienwirtschaft nach dem Staat und bettelt um Steuergeschenke und Zuschüsse. Das würde natürlich helfen. Aber auch ohne monumentale Subventionen ist es durchaus möglich, die dringend benötigten Wohnungen zu bauen.

ÜBER DIE GRENZE

Ein Blick ins Ausland zeigt, wie es anders geht. Unser Sohn studiert gerade in Berkeley, San Francisco, und teilt sich ein 15-Quadratmeter-Zimmer mit einem Mitbewohner. Ein Stockbett, zwei Schreibtische, zwei Kommoden – das war's. Bad und Toilette über den Flur. Klingt nach Kinderzimmer für Erwachsene und nennt sich Campus. Sicher keine Dauerlösung. Doch das Wohnheim bietet auch eine Bibliothek, Lernräume, Aufenthaltsbereiche und warmes Essen fast rund um die Uhr. Lebensqualität ist nicht allein an Quadratmetern zu messen, sondern ist auch ein Gemeinschaftserlebnis.





In Deutschland sind viele stolz auf die über Jahre angesammelten und weltweit geschätzten Bauqualitäten. Wer aber heute keine passende Wohnung findet, wird das anders beurteilen und gerne ein Premium-Wolkenkuckucksheim gegen eine Neubauwohnung mit Basisausstattung tauschen.

Maximale Energieeffizienz, High-End-Schallschutz, Pkw-Tiefgarage, alles barrierefrei für in 30 Jahren, tipptoppe Ausstattung, alle Leitungen selbstverständlich unter Putz und ausgefeilte Lüftungstechnik treiben die Kosten so weit nach oben, dass Bauen zu bezahlbaren Mieten in unerreichbare Ferne gerückt ist.

MEHR EXPERIMENT

Zukunftsfähiger Wohnungsbau braucht daher weniger Perfektionismus, mehr Pragmatismus, weniger Reglementierung und mehr Experiment. Bauen ist kein Luxus, sondern ein gesellschaftliches Grundbedürfnis. Deshalb brauchen wir andere Häuser. Die müssen einfacher sein, um bezahlbar zu werden, und andere, soziale Qualitäten bieten: Kosten runter und Lebensqualität rauf. Denn inzwischen ist klar geworden, dass das, was gebaut wird, und wie es gebaut wird, nicht zielführend, ja, falsch ist.

In den begehrten Wohlfühlquartieren mit den Altbauten sind die Menschen auch dann zufrieden, wenn sie Treppen steigen müssen oder ab und an die Kinder ihrer Nachbarn hören. Warum sollte das nicht auch für Neubauten akzeptabel sein? Dann wird Einfachheit zum architektonischen Ziel: Schönheit entsteht aus der Abwesenheit von Hässlichem.

So kann es gehen: Kompakte Baukörper mit wenig Drumherum, effiziente und kleinere Wohnungen, ohne Tiefgarage und

Mieterkeller, dafür Abstellräume in den Wohnungen, Wände und Decken ohne statische Extras, Reduktion überzogener Standards bei Schallschutz, Brandschutz und Barrierefreiheit, keine mechanische Lüftung, dafür eine App, die die Nutzer bei der Fensterlüftung unterstützt, Kfw 70 statt 40, Estrich, Teppich, Raufasertapete können weg, das Smartphone ersetzt die Videosprechanlage, Zimmertüren brauchen keine Schlösser, dafür wieder Anklopfen, weniger Steckdosen, kinetische Schalter statt Verkabelung, Duschen statt Badewannen. Liest sich wie die Horrorliste herzloser Kapitalisten? Ist aber in den meisten europäischen Ländern selbstverständliche Realität. Zusammengenommen lassen sich die Baukosten in Deutschland so aus dem Stand um rund 40 Prozent reduzieren. Ohne auf grundlegende Wohnqualität zu verzichten.

Die Mega-Standards und die Art und Weise, wie Neubauten in Deutschland errichtet werden, sind das Ergebnis falscher Prioritäten. 50 Prozent Single-Haushalte ohne Begegnungen, aber viel Einsamkeit. Und die Wohnungen sind dann noch so teuer, dass sie sich kaum einer leisten kann.

Auch unsere Tochter ist gerade unterwegs und verbringt ihr Auslandssemester in Adelaide, Australien. Dort müssen Wohnungen neuerdings nicht mehr zwingend mit eigener Küche, Bad und Balkon ausgestattet werden, wenn dafür Gemeinschaftsräume und -außenflächen vorhanden sind. Das spart Baukosten, man trifft sich und kommt bei alltäglichen Beschäftigungen leicht ins Gespräch.

Zwei Orte mit ähnlichen Ansätzen: auf weniger Fläche mehr Lebensqualität schaffen. Warum sollte das nicht auch in Deutschland möglich sein? ↩

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

**„INZWISCHEN IST KLAR GEWORDEN, DASS DAS,
WAS GEBAUT WIRD, UND WIE ES GEBAUT WIRD,
NICHT ZIELFÜHREND, JA, FALSCH IST.“**

CAMPUS

DRIVEN BY PURPOSE – LAUT UND ENTSCHLOSSEN FÜR NACHHALTIGKEIT

HOANG ANH
NGUYEN
Chief Growth
Officer bei eco-
Locked GmbH

Vor Kurzem stieß ich auf einen LinkedIn-Beitrag, der mich nachdenklich stimmte. Eine junge Führungskraft schrieb sinngemäß: „Vielleicht ist die aktuelle Phase der leiseren Stimmen für Nachhaltigkeit kein Rückschritt, sondern ein Übergang zu einer reiferen Form von Sustainability Leadership – eine, die weniger verspricht und mehr umsetzt.“ Leisere Kommunikation soll also ein Fortschritt sein? Das sehe ich nicht so. Im Gegenteil, ich halte das für schädigend für die Sache.

Als junge Führungskraft treibt mich wirtschaftlicher Erfolg zwar an. Das ist aber nicht die Motivation, die mich dazu bringt, die Extra-Meile zu gehen.

Vielmehr ist es der Purpose und Impact, der mich motiviert: Das ist, warum ich morgens extra früh aufstehe, abends länger arbeite oder auch mal am Wochenende den Laptop aufklappe. Und mit dieser Einstellung bin ich nicht alleine. Es gibt eine Vielzahl gut ausgebildeter junger Fachkräfte, die im Arbeitsmarkt nicht einfach ein Nine-to-five-Dasein fristen oder Excel-Tabellen abarbeiten wollen. Sie möchten mit ihrer Arbeit echten Mehrwert schaffen und Purpose leben. Diese Gen Z, die vor wenigen Jahren zu Hunderttausenden freitags für das Klima gestreikt hat, ist heute in Positionen, in denen sie Veränderung vorantreiben kann. Diese Ressource und innere Motivation nicht zu nutzen, wäre fahrlässig.

Als junge Führungskraft sehe ich meine Rolle auch darin, meine Überzeugungen mit meinem Team zu teilen – und in gewisser Weise Vorbild zu sein und zu inspirieren. Inspirieren, sichtbar zu werden. Lauter zu werden. Haltung zu zeigen. Und dass das notwendig ist, liegt auf der Hand. Wir müssen uns nur umschauen: Wir leben in einer Welt, in der Hunderte anerkannte Wissenschaftler die Fol-

gen der globalen Erderwärmung faktenbasiert darstellen können, aber die Entscheidung der Politik letztendlich auf Wissen von kurzen und zwielichtigen Youtube-Videos und Posts bei X basiert.

Wir leben in einer Welt, in der Menschen- und Grundrechte und Stimmen von Andersdenkenden massiv attackiert und diskreditiert werden; wo Diversität verdammt wird und das Gleichsein zelebriert und als einzige gültige Norm dargestellt wird.

Genau in dieser Welt braucht es einen klaren Kompass. Es ist an der Zeit, Haltung zu zeigen. Ohne Angst davor, dass der Wind einem stärker ins Gesicht blasen könnte. Wir als junge Führungskräfte sind hier in einer besonderen Verantwortung und müssen unsere Stimmen erheben. Es geht nicht darum, „everybody’s darling“ zu sein. Respekt entsteht nicht durch Gefälligkeit, sondern durch Klarheit. Agree to disagree – auch das gehört für mich zu moderner Führung und Kommunikation dazu.





KI REVOLUTIONIERT ABSCHLUSSARBEITEN

Fast jeder zehnte Studierende in Deutschland schreibt seine Abschlussarbeit vollständig mit KI-Unterstützung, während 35 Prozent KI-Tools für Teile ihrer Arbeiten nutzen. Das zeigt das aktuelle Diskussionspapier „Wissenschaftliche Abschlussarbeiten im KI-Zeitalter“ des Hochschulforums Digitalisierung. Die zentrale Botschaft: Die Veröffentlichung von ChatGPT hat die Hochschullandschaft grundlegend verändert und das klassische Modell der schriftlichen Abschlussarbeit vor eine massive Herausforderung gestellt.

Die Autorinnen der Studie – Doris Weßels, Annabell Bils und Jannica Budde – schlagen deshalb das „3-P-Modell“ vor, ein neues Bewertungssystem, das nicht nur das Endprodukt, sondern auch den Arbeitsprozess und die mündliche Verteidigung mit einbezieht. Ziel müsse es sein, den kritischen und reflektierten Umgang mit KI zu fördern, anstatt deren Nutzung zu verbieten. Hochschulen sollen von Kontrolle zu Befähigung wechseln und Studierende auf eine Zukunft vorbereiten, in der Mensch und Maschine zusammenarbeiten.

Die Studie macht deutlich: KI ist keine Bedrohung, sondern eine Chance. Sie fordert Hochschulen auf, Prüfungsformate zu modernisieren und Studierende zu „AI Leaders“ auszubilden – Menschen, die KI verantwortungsvoll und kompetent einsetzen können. Die Zukunft des wissenschaftlichen Arbeitens liegt in einer intelligenten Co-Evolution von menschlicher und Künstlicher Intelligenz.



Hier geht's zur Studie

MENTORING FÜR MEHR DIVERSITY IN CHEFETAGEN

Das Institut für Corporate Governance in der deutschen Immobilienwirtschaft (ICG) hat die nächste Runde seines Mentoring-Programms „Diversity on Boards – Mentoring für NexTalents“ gestartet. Ziel des Programms ist es, weibliche Nachwuchsführungskräfte gezielt auf ihre Rolle in Führungs- und Aufsichtsgremien vorzubereiten und die Diversität in der Branche zu fördern. Erfahrene Führungskräfte, weiblich wie männlich, begleiten die NexTalents im Alter von etwa 30 bis 39 Jahren über mindestens zwölf Monate, geben ihr Wissen weiter, vernetzen die Mentees und unterstützen deren Karriereentwicklung. Das ICG übernimmt Matching, Organisation und Qualitätssicherung. Die Teilnahme für Mentees ist kostenfrei. Interessierte können sich bewerben.



Weitere Infos findest du hier!

INSTITUT BEGLEITET DENKFABRIK FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

In Hamburg haben Unternehmer, Führungskräfte und Wissenschaftler das Zentrum für Unternehmensführung in der Immobilienwirtschaft (ZUI) gegründet, eine gemeinnützige Denkfabrik, die praxisnahe Antworten auf Fragen zu Governance, Strategie, Organisation und Führung entwickelt. Das Real Estate Institute der Frankfurt School of Finance and Management begleitet die Forschungsarbeit wissenschaftlich. Das ZUI organisiert Studien, Forschungsprojekte, Publikationen, Konferenzen, Seminare und Leadership-Programme und vernetzt Expertinnen und Experten aus Wissenschaft und Praxis. Gründer Dr. Hans Volkert Volckens und Prof. Dr. Kerstin Hennig betonen die Bedeutung von Forschung, Lehre und praxisnahen Formaten. Das ZUI lädt Unternehmer, Führungskräfte und Wissenschaftler ein, sich als Mitglieder oder Partner zu engagieren.

EXZELLENT AUSBILDUNG

Zum vierten Mal in Folge erhält die Gesobau AG das IHK-Siegel für exzellente Ausbildungsqualität – eine Auszeichnung, die auf dem direkten Feedback der Auszubildenden basiert. Diese loben besonders das Engagement und die Unterstützung, die sie während ihrer Ausbildung im Berliner Wohnungsunternehmen erfahren. Das Siegel ist drei Jahre gültig und ein starkes Signal im Wettbewerb um Nachwuchskräfte. Die Gesobau verfolgt ein ganzheitliches Ausbildungskonzept: Neben fachlicher Qualifikation stehen persönliche Entwicklung, soziale Verantwortung und moderne Lernformate im Fokus. Ein Mentoring-Programm und die aktive Einbindung in Projekte und Gremien schaffen ein Umfeld, das Perspektiven eröffnet. „Wir wollen unseren Auszubildenden nicht nur Wissen vermitteln, sondern Zukunft ermöglichen“, erklären Michaela Teuber und Stefanie Dornblut, verantwortlich für die Ausbildung.

Der Erfolg zeigt sich in der Übernahmequote: Alle Auszubildenden, die 2025 abgeschlossen haben, wurden übernommen. Aktuell lernen 45 junge Menschen bei der Gesobau. Die feierliche Übergabe des IHK-Siegels, bei der auch die Auszubildende teilnahmen, fand in den Räumlichkeiten der Gesobau statt.



Weiteres dazu
gibt es hier!



SPRUNGBRETT FÜR KARRIERE

Der Ausbildungsberuf „Immobilienkaufmann/-frau“ bleibt bei jungen Menschen gefragt. Laut der Azubi-Befragung 2025 des EBZ Berufskollegs mit insgesamt 694 Teilnehmenden aus Unter- und Oberstufe gefällt der Beruf besonders wegen Aufgabenvielfalt (47 %), Karrierechancen (39 %) und Arbeitsplatzsicherheit (31 %).

Die Azubis sind hochgebildet: Über 90 Prozent verfügen über (Fach-)Abitur, viele sehen die Ausbildung als Sprungbrett für ein Studium, eine Karriere oder die Selbstständigkeit in der Branche. Unterstufen-Azubis treffen ihre Berufswahl früh: 52 Prozent entschieden sich neun Monate oder länger im Voraus, nur sechs Prozent kurzfristig. Auch die Rekrutierung verändert sich: Klassische Kanäle wie Messen spielen kaum eine Rolle. Stattdessen informieren sich 34 Prozent über Unternehmenswebseiten, 29 Prozent über Instagram und 29 Prozent über TikTok – ein deutlicher Anstieg gegenüber

2023 (TikTok 13 %, Instagram 17 %). Bei der Wahl des Arbeitgebers zählen interessante Aufgaben, Entwicklungsmöglichkeiten und Vergütung; flexible Arbeitsmodelle und Benefits gewinnen an Bedeutung.

Digitale Kompetenzen werden zentral: 20 Prozent der Betriebe nutzen KI-Tools wie ChatGPT, während 70 Prozent der Berufsschüler im Unterricht damit arbeiten. Die Mehrheit erwartet, dass KI die Immobilienberufe künftig stark verändern wird. Die EBZ Business School reagiert auf diese Ergebnisse mit neuen dualen Studiengängen, die Praxis und Theorie verbinden und Absolventinnen und Absolventen attraktive Karrierewege eröffnen.



Mehr Infos
gibt es hier!



76

PropTech-Start-ups wurden laut "Future FM & Innovation Report 2025" von Blackprint im ersten Halbjahr 2025 gegründet. Ein Rückgang im Vorjahresvergleich (106). Auffällig: Der sonst so starke Bereich "Energieeffizienz" verzeichnete erstmals rückläufige Zahlen.

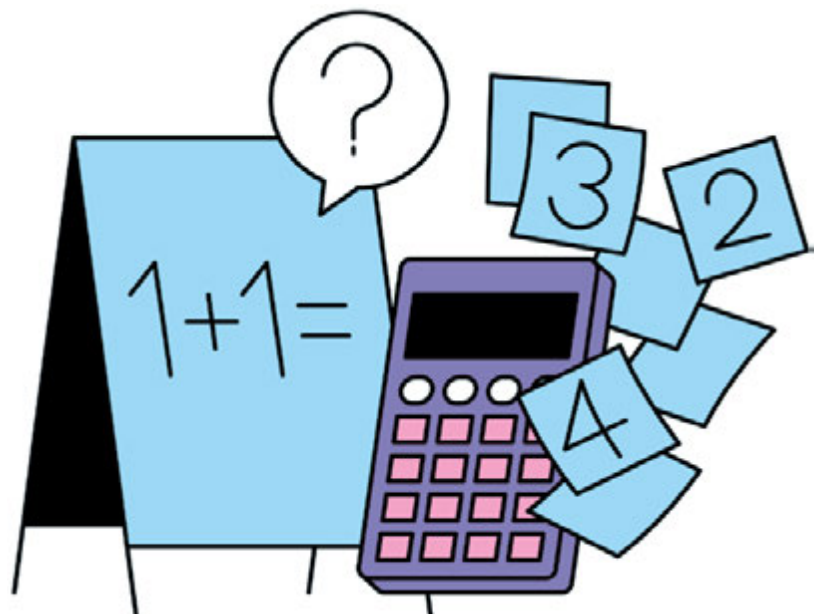


EMIL PABST GEWINNT YOUNG-LEADER-AWARD

Emil Pabst, Geschäftsleiter des Spezialisten für Mobilitätskonzepte Veomo Consulting, hat im Rahmen der ULI Germany Leadership Awards in Berlin die Auszeichnung „Young Leader“ 2025 erhalten. Der Preis würdigt seinen Beitrag an der Schnittstelle von Mobilitäts- und Immobilienwirtschaft. Laudator Malte Leschewitz, ULI Germany Young Leader Chair, bezeichnete Pabst als „das junge Gesicht einer spürbaren Leidenschaft für Mobilität“, das technisches Verständnis mit Gestaltungskraft verbinde. Pabst sagte in seiner Dankesrede: „Diese Auszeichnung berührt mich, weil sie den Kern meiner Arbeit trifft.“ Der Award sei aber kein Ziel, sondern ein Impuls, Verantwortung weiterzudenken.

FORTBILDUNGSSPFLICHT VOR DEM AUS?

Seit 2018 müssen Immobilienverwalter und Makler 20 Stunden Weiterbildung innerhalb von drei Jahren absolvieren und auf Anforderung der zuständigen Behörde nachweisen, um ihre Sachkunde aktuell zu halten. Nun droht eine Rolle rückwärts: Ein Referentenentwurf des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) sieht die ersatzlose Streichung dieser Pflicht vor – offiziell zur Entlastung von Bürokratie. Branchenverbände reagieren alarmiert: VDIV, IVD und BVI betonen, dass kontinuierliche Fortbildung für die treuhänderische Tätigkeit unverzichtbar ist, besonders angesichts komplexer Energie- und Finanzthemen. Eigentümerverbände wie WiE und Haus & Grund warnen, dass Qualität, Rechtssicherheit und Verbraucherschutz ohne verpflichtende Weiterbildung gefährdet würden. Das Recht auf zertifizierte Verwalter bleibt zwar bestehen, ersetzt aber keine laufende Qualifizierung, betonen die Verbände.

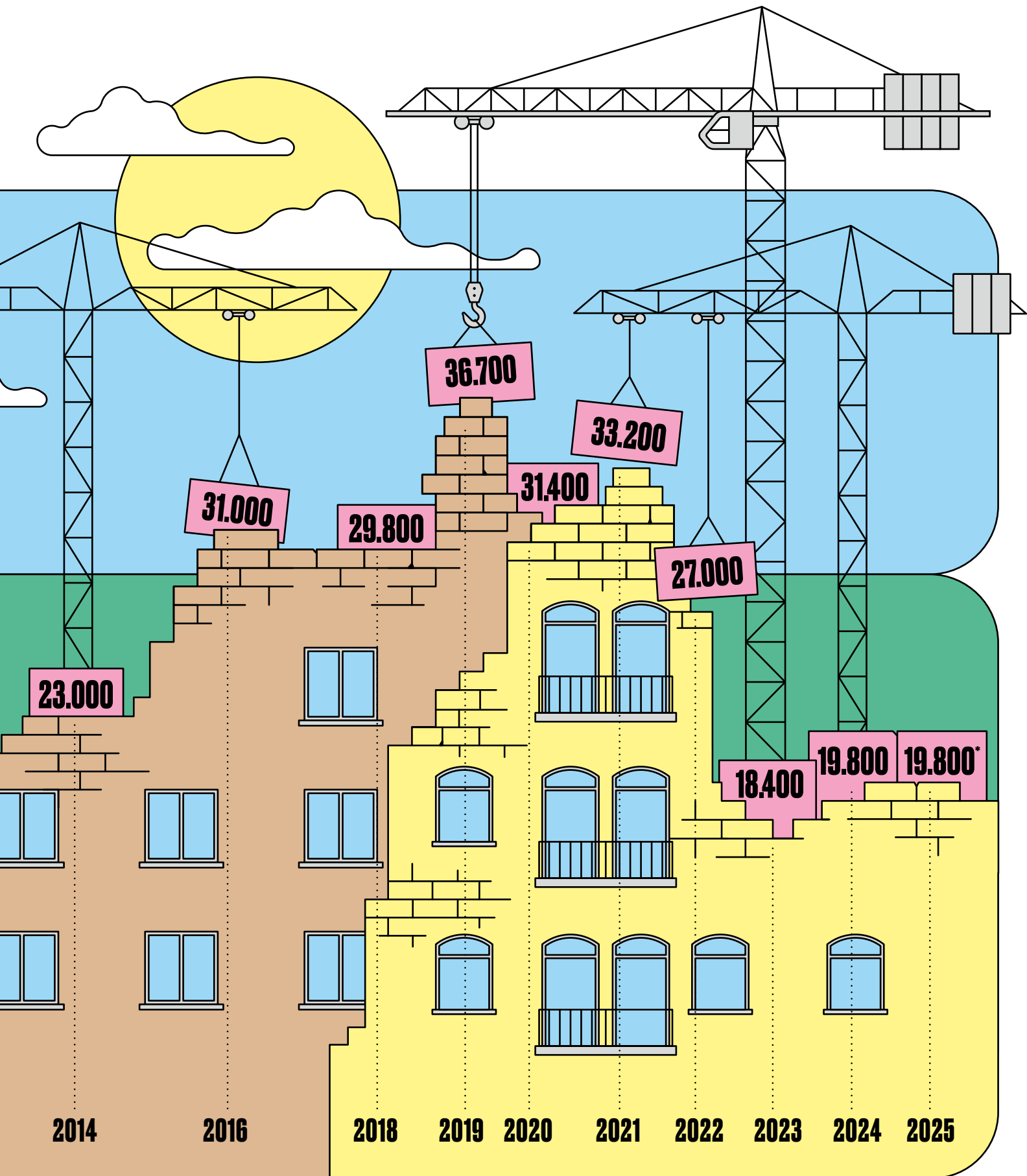


IN DEUTSCHLAND GENEHMIGTE WOHNUNGEN

ILLUSTRATION
Axel Pfaender

Die Zahl der Wohnungsbaugenehmigungen in Deutschland ist seit 2019 tendenziell gesunken. Die Gründe sind bekannt: höhere Baukosten, strengere Bauvorschriften, Flächenknappheit, um nur einige zu nennen. Insbesondere zwischen 2022 und 2023 war der Genehmigungsrückgang enorm. Das hatte seine Gründe in einer deutlichen Leitzinserhöhung, Fördermittelkürzungen und dem beginnenden Ukraine-Krieg. Inzwischen scheint es wieder langsam bergauf zu gehen. Allerdings kritisiert der ZIA die Zahlen als nicht ausreichend. Was bringt der Bauturbo?





* Bis August 2025



WASSER-
SCHADEN UND CO.

*Eine KI am
anderen Ende der
Telefonleitung
weiß genau,
was zu tun ist*

TEXT
Manfred Godek

NEXT LEVEL-KI

Künstliche Intelligenz (KI) macht das Geschäft **EFFIZIENTER** und **LEISTUNGSFÄHIGER**.

Viele Tools bewähren sich bereits in der Praxis. Doch bislang profitiert nur ein Bruchteil der Immobilienverwalter von den neuen Möglichkeiten. Wie gelingt der Einstieg?

K KI-Assistent: „Guten Tag, Sie sind mit der Immobilienverwaltung Hagedorn verbunden. Mein Name ist Tom, Ihr digitaler Assistent. Wie kann ich Ihnen helfen?“
Mieter: „Hier Schmidt aus der Blumenstraße – bei uns tropft’s von der Decke.“
KI-Assistent: „Sie möchten also einen Termin vereinbaren. Um welchen Termin geht es?“
Mieter: „Nein! Es tropft, Wasser kommt durch die Decke!“
KI-Assistent: „Ich verstehe: Möchten Sie Ihren Wasserzählerstand durchgeben?“
Mieter: „Nein! Ein Rohr ist kaputt!“
KI-Assistent: „Ich verbinde Sie mit einem Mitarbeiter.“

Was ist hier schiefgelaufen? Wenn – wie in diesem Fall – die Formulierung „tropft von der Decke“ nicht im System hinterlegt ist, fehlt der Abgleich in der Datenbank, und der Assistent kann nichts damit anfangen. Auch Dialekte oder undeutliche Sprache bringen ihn leicht aus dem Konzept. Mancher Anrufer legt dann verärgert auf.

KI ERKENNT SELBSTSTÄNDIG TYPISCHE MUSTER

Solche Fälle werden gern als Argument gegen KI im Büroalltag herangezogen – zu Unrecht. Denn richtige KI leistet mehr als das, was der Programmierer ihr „eingetrichtert“ hat. Sie erkennt in großen Datenmengen Muster, die typischerweise auf einen Sachverhalt hinweisen. Vereinfacht gesagt: Kommen in einem Satz „tropft“, „Decke“ und „Feuchtigkeit“ vor, schließen sie auf einen Wasserschaden – auch ohne den Begriff selbst, und das in Sekundenschnelle. Moderne Systeme reagieren dabei fast wie echte Telefonisten. „Vielen Dank. Ich sehe, die Anlage wird von der Firma ThermoTech betreut. Ich leite die Meldung sofort weiter, und Sie erhalten per SMS eine Bestätigung. Möchten Sie eine Rückmeldung, wenn der Handwerker unterwegs ist?“

Systeme der nächsten Generation – so genannte „generative“ KI – können sogar eigenständig →

„ERP-SYSTEME, WIE SIE HEUTE WEIT VERBREITET SIND, DECKEN VON HAUSE AUS NUR ROUTINEPROZESSE AB. ERST DURCH KI WERDEN SIE WIRKLICH INTELLIGENT.“

Laura Eckert-Rinaldo, *Wirtschaftsjuristin*

Formulierungen entwickeln. Sie verstehen Zusammenhänge, filtern aus langen, unstrukturierten Mieteranfragen die wichtigsten Punkte heraus, schlagen höfliche Antworten vor und legen automatisch Vorgänge im ERP-System an. So werden Aufträge an Hausmeister oder Dienstleister ausgelöst und Kosten dokumentiert. Manuelle Eingriffe sind meist nur noch zur Kontrolle nötig.

KI DENKT – ERP LENKT

ERP-Systeme, wie sie heute weit verbreitet sind, decken „von Hause aus“ nur Routineprozesse ab. Dies zwar auf einem hohen Level, indem sie sämtliche Geschäftsprozesse in eine gemeinsame Datenbasis integrieren. „Aber erst durch KI werden sie wirklich intelligent“, erklärt Wirtschaftsjuristin Laura Eckert-Rinaldo, Experte für digitales Immobilienmanagement. Für Verwalter eröffne das ein enormes Potenzial, zur Entlastung, zur besseren Kommunikation und zur Effizienzsteigerung in fast allen Bereichen – und zur Abmilderung des Personal Mangels.

Moderne ERP-Systeme lassen sich durch KI-Module erweitern oder über Schnittstellen anbinden. Das spart Zeit, Personal und Kosten – und schafft Mehrwert. „KI ermöglicht skalierbares Wachstum“, so Martin Kaßler, Geschäftsführer des Verbands der Immobilienverwalter (VDIV). „Umsatzsteigerungen entstehen nicht durch mehr Personal, sondern durch Automatisierung, datenbasierte Entscheidungen und lernende Systeme.“ Und: Schulungskosten sinken, da KI sich selbst optimiert – etwa durch die Analyse tausender Anfragen.

WACHSTUMSTREIBER KI

KI unterstützt schon heute zahlreiche Prozesse: Sie verarbeitet Daten aus verschiedenen Quellen, erkennt Dubletten und ordnet Anfragen automatisch zu – etwa bei Schadensmeldungen. Im Vertrags- und Rechnungsmanagement liest sie Dokumente aus, klassifiziert sie und überträgt relevante Informationen direkt ins ERP-System. Auch im Energie- und Ressourcenmanagement entfaltet

sie großes Potenzial. Sie erkennt ineffiziente Betriebszustände und spart Kosten.

75 PROZENT KI-ANFÄNGER

Bei technischen Anlagen wie Heizungen oder Aufzügen ermöglicht KI vorausschauende Instandhaltung. „Predictive Maintenance“ gilt als eines der wichtigsten Anwendungsfelder: Wartungen werden eingeleitet, bevor Schäden entstehen. In Industrie und Wohnungswirtschaft ist das bereits Realität, in der Fläche noch leise Zukunftsmusik. Ein weiteres Feld ist der personalisierte Service: Eigentümer und Mieter erhalten automatisch relevante Informationen – verständlich und individuell adressiert. KI trägt zudem zur Nachhaltigkeit bei, indem sie Verbrauchsdaten analysiert und Anlagen effizienter steuert.

Laut dem VDIV-Verwalter-Monitor KI nutzt von 419 befragten Verwaltungen rund ein Viertel KI-Tools – meist in der Kundenkommunikation, gefolgt von Objektbeschreibungen (32,6 %) und der Erstellung von Content zum Beispiel für Social-Media-Beiträge und E-Mail-Kampagnen.

1

TERMINATOR

Das Thema Terminvereinbarung ist eines, für das Verwaltungen künftig verstärkt KI nutzen wollen

Künftiges Potenzial wird vor allem gesehen in der:

- Service-Ticket-Klassifizierung (61,1 %)
- Rechnungsverarbeitung (58,9 %)
- Terminvereinbarung (53,3 %)

Die Bereitschaft, KI zukünftig zu nutzen, steigt mit der Unternehmensgröße von 30,3 Prozent der Unternehmen mit unter 400 Verwaltungseinheiten bis 75 Prozent der Immobilienverwaltungen mit über 20.000 Einheiten. Während einige Vorreiter bereits umfangreich KI-gestützte Systeme im Tagesgeschäft nutzen, tun sich andere schwer. „Es besteht eine deutliche Lücke zwischen Problembewusstsein und konkretem →

KI-Nutzung in der Immobilienverwaltung

Alle Angaben in Prozent

Bereits genutzte KI-Tools



Künftiges Potenzial wird vor allem in diesen Bereichen gesehen:



Quelle: VDIV-Verwalter-Monitor KI



1

Wo KMU Hilfe finden

Es gibt verschiedene Stellen, in denen Verwaltungen Hilfe finden können, die noch nicht mal teuer sein muss. Diese finden sich leicht über eine Web-Suche.

Mittelstand-Digital-Zentren

Mittelstand-Digital-Zentren sind eine Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK), die speziell kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) dabei hilft, Digitalisierung und neue Technologien wie KI zu verstehen und einzusetzen.

Industrie- und Handelskammer (IHK)

Die lokale IHK bietet häufig Beratungsangebote oder Weiterbildungen zum Thema Digitalisierung an. Zudem kann sie Kontakte zu Experten vermitteln, die sich mit Prozessoptimierung durch KI beschäftigen.

Regionalförderprogramme

Viele Bundesländer in Deutschland bieten spezielle Programme zur Förderung der Digitalisierung in KMU an:

- Beispiel: Bayern bietet das Programm „Digitalbonus“, Niedersachsen hat den „Digitalbonus.Niedersachsen“ usw.
- Schauen Sie auf den Webseiten Ihres Bundeslandes nach den entsprechenden Förderprogrammen.

HAUFE

Effiziente Prüfungsvorbereitung mit Haufe Zertifizierter Verwalter

Das Lehrbuch hilft Ihnen sich **effizient** auf die Prüfung zum **Zertifizierten Verwalter** vorzubereiten. Die **neue 2. Auflage** enthält alle Inhalte des Lehrbuchs als digitale Version mit Verlinkung auf **Urteile und Gesetze**, eine **praktische Suchfunktion** und ein **E-Training** im Multiple-Choice-Format.

haufe.de/zert-verwalter



189,00 €
inkl. MwSt.

NEU
Jetzt digital
lernen



Handeln“, sagt Prof. Dr.-Ing. Heiko Gsell von der EBZ Business School. Besonders kleinere Verwaltungen schöpften das Potenzial vorhandener ERP-Systeme kaum aus. Statt automatisierter Abläufe dominierten klassische Tools wie Electronic Banking (88 %) und Microsoft Office (68 %).

Auch die KI-Expertin und Referentin für Makler- und Verwalterfortbildungen Laura Eckert-Rinallo beobachtet Zurückhaltung. Begriffe wie „Chatbot“, „KI-Agenten“ oder „automatisierte Texterstellung“ erzeugten bei vielen Verantwortlichen zwar große Erwartungen, aber auch erhebliche Unsicherheit, berichtet sie. Mit einem „Reifegradmodell“ will sie sichtbar machen, wie tief Künstliche Intelligenz bereits in Prozesse, Systeme und Strukturen eingebettet ist. „Wichtig ist nicht nur, ob KI eingesetzt wird, sondern wie systematisch und integriert das geschieht“, so die Expertin (siehe Interview).

Viele Verwaltungen nutzten Tools wie Chatbots oder automatische Mailfilter, oft aber noch ohne Gesamtstrategie, so das Ergebnis von Befragungen im Rahmen ihrer Seminare und ihrer Facebook-Gruppe „Verwaltersprechstunde“. Etwa 70 Prozent der Verwaltun-

gen befänden sich erst in Stufe 2. Das bedeute: erste Experimente, einzelne Mitarbeitende probieren KI-Anwendungen aus.

Allerdings fehle ein übergreifendes Konzept. „Nur wenige erreichen Stufe 4 oder 5. Dort ist KI bereits voll in die Arbeitsweise integriert und ermöglicht eine spürbar effizientere Verwaltung, einen klaren strukturellen Vorsprung sowie ein konsistentes Kundenerlebnis.“ Junge Start-ups stechen dagegen hervor. „Derzeit sehe ich insbesondere bei in den letzten Jahren gegründeten Verwaltungen eine hohe Motivation, KI von Anbeginn an einzusetzen, um Prozesse zu skalieren und Personalmangel vorzubeugen“, sagt Eckert-Rinallo.

JETZT HANDELN

Oftmals haben Verwalter im Tagesgeschäft nicht die Zeit, um sich mit dieser neuen Technologie zu befassen. „Das ist aber essenziell, und am besten ist es, die Technologien auszuprobieren. Dann werden die Vorteile und Entlastungen auch schnell spürbar“, so Martin Habib, Director Development Housing bei Aareon Deutschland. Wenn sich Unternehmen dann entscheiden, KI einzuführen, steige

25

Laut dem VDIV-
Verwalter-Moni-
tor KI nutzen von
419 befragten
Verwaltungen
rund 25 Prozent
KI-Tools.

zugleich die Bereitschaft, Prozesse und die damit verbundene Organisationsstruktur zu hinterfragen und zu optimieren.

Voraussetzungen dafür sind intuitive Bedienbarkeit und Flexibilität. Auf dem Markt verfügbare KI-Systeme sind weitgehend standardisiert und sollten über offene Schnittstellen für einen standardisierten Datenaustausch verfügen. Sie müssen allerdings an die eigenen ERP-Prozesse angepasst werden. Die Kosten für die Einführung von zwei bis drei Tools können, abhängig von der Unternehmensgröße, schnell im fünfstelligen Bereich liegen.

„Bei der Auswahl des IT-Dienstleisters sind Branchenkompetenz und belastbare Referenzen die wichtigsten Kriterien. Essenziell ist zudem, dass Verwaltungen ihre Anforderungen möglichst genau an Softwareanbieter kommunizieren“, so Martin Kaßler vom VDIV. Voraussetzungen für ein erfolgreiches KI-Projekt seien zudem klare Kostenstrukturen, Transparenz über laufende Gebühren, nachvollziehbare Funktionsweisen und ein skalierbarer, langfristig betreuter Betrieb. „Dann wächst Vertrauen in die Technologie und Investitionen zahlen sich kalkulierbar aus.“

„ERP“? „Chatbot“? „Voicebot“?

- **ERP-System (Enterprise Resource Planning):** Integrierte Softwarelösung, die alle zentralen Geschäftsprozesse eines Unternehmens in einer gemeinsamen Datenbasis abbildet und steuert
- **Chatbot (Natural Language Processing oder NLP):** Erkennt Absichten und verbessert im Laufe der Zeit seine Antworten)
- **Voicebot/Sprachassistent:** Versteht und verarbeitet gesprochene Sprache und antwortet darauf
- **Dokumentenerkennung (OCR + KI):** Liest Texte nicht nur aus, sondern interpretiert sie
- **Automatische Klassifizierung:** Lernt eigenständig, E-Mails oder Dokumente zuzuordnen
- **NLP/Texterkennung:** KI-Anwendung zur Sprachverarbeitung
- **Computer-Vision-Bildanalyse:** Erkennt Objekte oder Zustände auf Fotos
- **Generative KI:** Systeme erstellen selbstständig Texte oder Inhalte

KI-Software für die Immobilienverwaltung

Es gibt viele Anbieter, die folgenden gehören zu den bekanntesten. Die Liste erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Sie soll als Orientierungshilfe dienen.

- **etg24** (<https://etg24.de>)
Cloud-basierte Komplettlösung für Kundendatenverwaltung, Dokumentenmanagement, Kommunikation und Online-Beschlussfassung
- **Immoware24** (<https://www.immoware24.de>)
Cloud-basierte Komplettlösung für alle zentralen Verwaltungsprozesse mit KI-gestützter Automatisierung
- **casavi** (<https://www.casavi.com/de>)
Digitale Plattform für das Immobilienmanagement mit Assist-Modulen
- **Aareon** (<https://www.aareon.com>)
SaaS-Unternehmen im Immobilien- und Facility Management; bietet auch KI-Module oder KI-fähige Erweiterungen für Verwaltungs- und Betriebssysteme
- **Impower** (<https://www.impower.de>)
Das KI-ERP von Domus.
KI-automatisierte Rechnungsverarbeitung und mehr
- **Haufe** (<https://shop.haufe.de/copilot-re>)
KI-Assistent für Immobilienverwaltungen

KI DARF KEIN FREMDKÖRPER SEIN

INTERVIEW
LAURA
ECKERT-RINALLO

Automatisierung ist KEIN KONTROLLVERLUST, sondern vielmehr ein Gewinn an Zeit und Qualität, meint Laura Eckert-Rinallo.

Frau Eckert-Rinallo, viele Verwalterinnen und Verwalter erkennen das Potenzial von KI, bleiben aber zurückhaltend. Woran liegt das?

Die Hürden sind real. In vielen Verwaltungen fehlt eine saubere Datenstruktur – Aktenordner, Excel-Tabellen und Insellösungen bremsen jede Automatisierung. Hinzu kommen Unsicherheiten bei Datenschutz und Haftung sowie schlicht Unkenntnis, welche Tools existieren und was sie leisten können. Oft begegnet man auch Skepsis im Team: „Wird KI mich ersetzen?“ oder „Ist die Einarbeitung in ein neues Tool nicht wieder nur Mehraufwand?“

LAURA
ECKERT-
RINALLO

Wirtschaftsjuristin, KI-Expertin für Immobilienverwaltungen und Maklerbüros



Wie lässt sich diese Zurückhaltung überwinden?
Mit kleinen, pragmatischen Schritten. Lieber ein Pilotprojekt starten als monatelang Konzepte schreiben und Pläne schmieden. Entscheidend ist Kommunikation im Team: erklären, warum KI eingeführt werden soll, und deutlich machen, dass sie unterstützt – nicht ersetzt. Mitarbeitende sollten mitentscheiden dürfen, welche Tools getestet werden.

Welche Rolle spielt Schulung?

Eine sehr große. Niemand muss sofort KI-Experte werden, aber ein Grundverständnis nimmt Angst. Kurze Videotutorials, praxisnahe Workshops und Inhouse-Seminare oder ein internes „KI-Update“-Format helfen enorm. Dort kann man Erfahrungen austauschen, Fragen klären und Erfolge sichtbar machen – wenn Prozesse messbar schneller oder fehlerfreier laufen.

Was raten Sie Verwaltern konkret?

Zuerst den eigenen Digitalisierungsgrad prüfen: Welche Daten liegen digital vor, wo bestehen Schnittstellen? Dann einen Prozess wählen, der sich leicht automatisieren lässt – etwa E-Mail-Triage (E-Mails werden automatisch organisiert und priorisiert) oder die Anrufverwaltung. Datenschutz prüfen, das Team einbinden, die Ergebnisse dokumentieren und messen.

Ihr Fazit?

Wer KI als Unterstützung begreift und Schritt für Schritt in die Praxis bringt, erlebt, dass Automatisierung kein Kontrollverlust ist – sondern ein Gewinn an Zeit und Qualität. Verwalter, die heute beginnen, schaffen Strukturen, von denen sie morgen profitieren. KI ist kein Ersatz für Erfahrung – sie ist ihr Verstärker. ↩

„IN VIELEN VERWALTUNGEN FEHLT EINE SAUBERE DATENSTRUKTUR. EXCEL-TABELLEN UND INSELLÖSUNGEN BREMSEN JEDE AUTOMATISIERUNG.“



ES DROHEN GEMEIN- SCHAFTEN OHNE VERWALTER

Immer mehr Eigentümergemeinschaften finden keinen Verwalter mehr. Zwar sehen einige Verwaltungen kleinere WEGs als GESCHÄFTS-MODELL an. Sollte sich das Umfeld aber nicht entspannen, könnte auch deshalb der Erwerb von Wohnungseigentum immer unattraktiver werden.

TEXT
Hans-Jörg Werth

Immobilienverwalter rechnen im Schnitt für dieses Jahr mit einem Umsatzwachstum von knapp acht Prozent und wollen ihre Honorare erhöhen. Das zeigt die neueste Umfrage des Verwalterverbands VDIV. Die Immobilienverwaltungen blicken positiv auf das laufende Geschäftsjahr. Vor allem kleinere WEG-Verwaltungen stehen aber unter besonderem Kostendruck. Das bekommen vermehrt kleinere WEGs zu spüren, die oft nicht so lukrativ für Verwaltungen sind.

„Bitte keine WEG-Verwaltung.“ Eine Aussage, die inzwischen bei traditionsreichen Hausverwaltungsunternehmen häufiger anzutreffen ist. Viele wollen sich den Alltagsstress bei WEGs angesichts überbordender Gesetze nicht mehr antun und fokussieren sich ausschließlich auf Mietverwaltung. Die Fachverbände haben das auf dem Schirm; VDIV, IVD und auch der BVI sprechen von Lösungen per KI und Co. sowie von beauftragten Einzellösungen im Baukastenprinzip. So genannte Verwalterboutiquen stellen in ihrem Verkaufsschauenster gezielt Leistungen für kleine Wohnungseigentümergeinschaften vor. Das Motto: „Wir bieten die Basics, der Rest wird eigenständig von der Gemeinschaft und ihrem Verwaltungsbeirat geleistet.“

EINFACHE LÖSUNGEN ZUR SELBSTVERWALTUNG

Etablierte Softwareanbieter mit maßgeschneiderten Lösungen werben landauf, landab um die WEGs, ebenso wie Software-Startups, die sehr gezielt kleine und mittlere Eigentümergemeinschaften akquirieren wollen. Dotega aus Stuttgart z. B. wirbt für einfache Lösungen zur Selbstverwaltung, „insbesondere für kleine WEGs, die keine Hausverwaltung finden“.

Bei der WEG-Selbstverwaltung übernimmt ein Wohnungseigentümer die Rolle des „internen Verwalters“ und kümmert sich (dann mit Unterstützung z. B. der Dotega-Plattform) um die Verwaltung der WEG. Die Kosten bei zwei Wohneinheiten liegen demnach laut Anbieter pro Einheit und Monat bei rund 15 Euro,

bei 39 Wohneinheiten sind es 10 Euro, im Jahresabo wird es günstiger. „Viele unserer Kunden haben erfolglos nach einer Verwaltung gesucht“, beschreiben die Dotega-Fachleute ihre Klientel.

Ein guter Verwalter braucht unter anderem technisches Verständnis und Kommunikationsfähigkeiten. Das hat seinen Preis – ob für kleine WEGs mit fünf Einheiten oder mittlere mit 50 –, der Aufwand beispielsweise für organisatorische Dinge ist nahezu gleich groß. Abrechnungen für Gas, Müll, Hausmeister etc., ob fünf oder 50 Wohnungen, „die Arbeit ist die gleiche, nur der Multiplikator fällt bei kleinen WEGs natürlich ungleich höher aus“, erklärt der Immobilienexperte Axel Schröder, Geschäftsführer von GHV aus Rostock.

Gängig ist bislang bei Gemeinschaften mit Wohnbeständen unter zehn Wohneinheiten vor allem die Suche nach buchhalterischer Unterstützung, gepaart mit Online-Versammlungen – technische Dinge werden in Absprache mit dem Beirat häufig eigenständig koordiniert. Doch auch der externe Buchhaltungsservice hat manchmal seine Grenzen.

„Wir haben für bestimmte Gemeinschaften unser Angebot ‚WEG light‘ gemacht und Abrechnungen für kleine WEGs übernommen, doch zumindest in Hannover rechnet sich das nicht“, erklärt Wilhelm Kunze von Kunze Immobilien. Was sich im Unternehmen allerdings bewährt habe, sei die regelmäßige Sprechstunde für Eigentümer, jeden ersten Dienstag im Monat zwischen 15 bis 17 Uhr.

ES DROHEN HAFTUNGSRISIKEN

Jan Mettenbrink, Vorsitzender im Fachausschuss Makler des IVD Nord, hat vor allem Bedenken bei den Haftungsrisiken: „Bei WEGs gibt es eine Pflicht für die ‚kaufmännische Führung‘. Diese Pflicht und natürlich auch die Haftung muss einer der Eigentümer übernehmen, was natürlich mit erheblichen Risiken verbunden ist, da die Person in der Regel kaum Erfahrung in diesem Bereich hat.“

Thieme Immobilien aus Erfstadt wirbt ganz konkret um

„WIR HABEN FÜR BESTIMMTE GEMEINSCHAFTEN UNSER ANGEBOT ‚WEG LIGHT‘ GEMACHT, DOCH ZUMINDEST IN HANNOVER RECHNET SICH DAS NICHT.“

Wilhelm Kunze, Kunze Immobilien Hannover

kleine WEGs, denen man große Betreuung anbieten möchte. Mit „klein“ sind laut Fabian Thieme auch Gemeinschaften mit wenigen Wohneinheiten, deutlich unter neun, gemeint. Das VDIV-Mitglied bekommt nach eigener Aussage regelmäßig Anfragen, „wo es um kleine WEG-Bestände geht, und um die Möglichkeit, nur einzelne Dienstleistungen wie z. B. lediglich die Buchhaltung in Anspruch nehmen zu können“.

AUCH EINZELNE DIENSTLEISTUNGEN VERLANGEN VERTRAG

Auch dafür brauche es allerdings einen Verwaltervertrag zur Legitimierung gegenüber der Bank, schon aus Haftungsgründen. Er stelle bei Übernahme von WEGs häufiger Fehler in den Abrechnungen fest, das gelte genauso auch für große WEG-Objekte ab 50 Einheiten aufwärts, so Thieme weiter.

Wer hier zu Beginn sparen wolle, zahle am Ende womöglich drauf, ist auch seine Erfahrung im Geschäftsalltag. Oft werde nach der ersten gemeinsamen Erprobungsphase dann schließlich doch noch das Gesamtpaket gebucht, alles digitalisiert für mehr Effizienz.

Der Immobilienkaufmann und -fachwirt (IHK) Thieme erwartet in Zukunft „rosige Zeiten für Hausverwalter“, will als Kleinbetrieb weiter wachsen und schielt auf Bestände im Speckgürtel Kölns. Hier dürfte die Akquise →

1

ZU KLEIN
Was bedeutet eigentlich „kleine Gemeinschaft“? Für Thieme Immobilien ist das der Fall, wenn sie kleiner als neun Einheiten sind. Dies ist für Verwaltungen häufig nicht lukrativ



1

benötigter neuer Fachkräfte noch deutlich einfacher sein als in der Mittelstadt Erfstadt, vermutet Thieme wohl zu Recht.

Das BVI-Mitglied Röder Hausverwaltungen GmbH aus dem nordrhein-westfälischen Wetter wirbt erst seit Kurzem mit der modularen WEG-Verwaltung: „Kennen Sie das Problem, dass Ihre Eigentümergeinschaft zu klein ist und es schwierig ist, einen passenden Verwalter zu finden? Wir haben die ideale Lösung für alle Wohnungseigentümergeinschaften mit weniger als sieben Wohnungen.“

MODULARE VERWALTUNG LOHNT SICH

Auf dem Weg in die berufliche Selbstständigkeit ist Geschäftsführer Marius Overkott nach längerer Suche sehr gezielt auf die gut eingeführte Marke „Röder Hausverwaltung“ gestoßen, wo altersbedingt eine Übernahme bzw. Nachfolge gesucht wurde. Während zuvor zwei Mitarbeiter mit viel Excel-Dateien gemanagt hätten, sei seit Januar dieses Jahres sofort in Software und KI investiert worden. Mittlerweile ist nach Angaben Overkotts der Bestand auf 2.000 Wohneinheiten angewachsen, und das „trotz einer notwendigen Anpassung der Gebühren um rund 30 Prozent“.

1

DOTEGA
Das Unternehmen wirbt mit einer einfachen Lösung zur Selbstverwaltung für kleinere WEGs

Allein in den vergangenen Wochen hätten, so Overkott, gut 50 kleinere WEGs angerufen, die dringenden Bedarf an Unterstützung haben. Overkotts Lösung und zugleich Angebot für diese Klientel ist so einfach wie naheliegend: „Wir nutzen unser ERP-System Scalara Cloud-basiert und haben als Vorabbedingung, dass die Eigentümerversammlungen online bei den Auftraggebern akzeptiert werden.“ Innerhalb nur eines Jahres habe man mit dieser Methode rund 30 Prozent Wachstum hingelegt. Dem Immobilienfachmann Overkott kommen seine langjährigen Erfahrungen als Führungskraft, u. a. bei einem Family Office, einem Immobilien-Investor und einem großen Bauträger, sowie seine IT-Affinität zugute.

Es gebe maßgeschneiderte Pakete, die speziell für kleinere Gemeinschaften konzipiert sind, die trotz ihrer Größe nicht auf Qualität und Fachwissen verzichten möchten, erklärt Overkott. Wiederkehrende Dinge wie Tagesordnungspunkte und die Einladung werden im Unternehmen per KI gesteuert. Overkotts Bilanz: hoher Nutzen für Anbieter und Kunde, weniger Personaleinsatz, gesteigerte Zufriedenheit der Kunden sowie ein Softwareeinsatz, der intuitiv und auf die jeweiligen Bedürfnisse zugeschnitten ist.

Zum einen könne man sich derzeit aus reichlich Anfragen die Angebote herausuchen, zum anderen sei Hausverwaltung am Ende weiterhin ein Menschen-Business, beschreibt Overkott die Ist-Situation. Vom östlichen Ruhrgebiet aus sitze er quasi strategisch günstig „im Pott“, um auf gezielte Akquise im Sinne qualifizierten Wachstums zu gehen.

VON EINZELNEN AUFGABEN ZUM ALL-INKLUSIVE-PAKET

„Einige der kleinen WEGs wollen zunächst nur modular einzelne Aufgaben von uns betreut wissen und kommen dann nach einer Weile doch zum All-inclusive-Paket“, beschreibt Overkott einen Teil seines Geschäftes, genauer 50 Prozent, das aus diesen kleinteiligen WEG-Verwaltungen generiert wird. Angesichts von Zoom und Co. sei heute das Abhalten der Versammlungen im Internet auch tagsüber kein großes Problem. Somit werde der Beruf zugleich auch wieder attraktiver für den Nachwuchs.

Die Anzahl der Hausverwaltungen in Deutschland sinkt drastisch. Diese Entwicklung bringt Herausforderungen für Eigentümer und Mieter mit sich und verändert die Landschaft der Immobilienverwaltung grundlegend. Noch vor vier Jahren gab es deutschlandweit etwa 24.000 Hausverwaltungen, heute sind es weniger als 22.000.

Martin Kaßler, Geschäftsführer des VDIV Deutschland: „Auch die Eigentümerseite ist gefordert umzudenken. Pauschalvergütungen und Dauerverfügbarkeit führen dazu, dass professionelle Verwaltung nicht immer angemessene Wertschätzung erfährt. Nach wie vor fehlt es häufig an Verständnis für unsere Tätigkeit. Viele Gemeinschaften verstehen Verwaltung als ständig verfügbares Supportsystem statt als qualifizierte Dienstleistung.“

Fazit: Zu pflegeintensive Gemeinschaften müssten erzogen werden, ist oft von alteingesessenen Verwaltern zu hören. Oder: „Ich hätte gerne mal einen Wohnungseigentümer für zwei Wochen als Praktikant im Unternehmen, der würde staunen.“

HAUFE



NEU
Jetzt mit
KI-Assistent



Entdecken Sie den KI-Assistenten für die Immobilienverwaltung

Der CoPilot RE ist ab sofort in Haufe VerwalterPraxis enthalten.



Verlässlich

Der CoPilot RE arbeitet mit geprüftem Fachwissen zum Miet- und WE-Recht. Die Antworten können durch Quellenangaben geprüft werden.



Einfach

Die KI lässt sich intuitiv bedienen. Sie können direkt mit dem Dialog starten und Ihre Eingabe jederzeit vertiefen und verfeinern.



Effizient

Der CoPilot RE antwortet schnell. Er kann Muster-schreiben und Antworten auf Eigentümer und Mieteranfragen vorbereiten.

Jetzt Dialog starten



LAPTOP GEKAUFT – SOFORT ABSETZEN ODER ABSCHREIBEN?



Ein Unternehmer kauft für sein Büro ein neues Laptop. Kann er die Kosten **SOFORT STEUERLICH GELTEND** machen? Das kommt darauf an ...

TEXT

Jörg Wilde, Dipl.-
Verwaltungswirt (FH)

Die Antwort ist einfach, wenn man die Regeln zu geringwertigen Wirtschaftsgütern (GWG) kennt. Sie sind seit 2018 unverändert gültig – und auch 2025 noch aktuell.

Ein geringwertiges Wirtschaftsgut ist ein kleineres Anschaffungsobjekt, das im Betrieb sofort oder über vereinfachte Regeln abgeschrieben werden darf. Steuerlich zählt es zu den beweglichen, abnutzbaren und selbstständig nutzbaren Wirtschaftsgütern des Anlagevermögens. Konkret bedeutet das:

- **Beweglich:** Das Gut ist nicht fest mit einem Gebäude verbunden, z. B. ein Laptop oder ein Werkzeugkoffer.
- **Abnutzbar:** Es nutzt sich durch den Gebrauch ab, etwa ein Bürostuhl oder ein Akkuschauber.
- **Selbstständig nutzbar:** Das Gerät oder Möbelstück funktioniert für sich allein. Ein Schlüsselkasten oder ein Drucker ist selbstständig nutzbar, eine PC-Maus hingegen nicht.

Typische GWG in der Immobilienverwaltung:

- Laptops, Tablets, Smartphones für die Objektverwaltung
- Drucker oder Scanner fürs Büro
- Schlüsselkästen, Tresore, Werkzeuge für Hausmeisterarbeiten
- Möbel wie Schreibtische oder Bürostühle

Der Vorteil: Bis zu den geltenden Wertgrenzen können diese Anschaffungen sofort als Betriebsausgabe geltend gemacht werden – ohne jahrelange Abschreibung. Das spart Zeit und verbessert die Liquidität des Unternehmens.

DIE GRENZEN IM ÜBERBLICK

Für die steuerliche Behandlung geringwertiger Wirtschaftsgüter gibt es feste Wertgrenzen, die darüber entscheiden, ob ein Sofortabzug möglich ist oder eine Abschreibung über mehrere Jahre erfolgen muss.

- **Bis 250 Euro (netto):** Kleinere Anschaffungen wie ein Telefon, ein Werkzeugkoffer oder ein einfacher Schlüsselkasten können sofort in voller Höhe als Betriebsausgabe abgezogen werden. Eine Erfassung in der Anlagenbuchhaltung ist hier nicht erforderlich – das spart Verwaltungsaufwand.
- **Über 250 bis 800 Euro (netto):** Liegt der Nettopreis eines Wirtschaftsgutes in diesem Bereich, darf es als „geringwertiges Wirtschaftsgut“ im Anschaffungsjahr vollständig abgeschrieben werden. Das heißt: Die Kosten wirken sich sofort gewinnmindernd aus. Beispiele sind ein Laptop für 780 Euro oder ein hochwertiger Bürostuhl für 600 Euro.
- **Über 250 bis 1.000 Euro (netto):** Für diesen Wertbereich gibt es ein Wahlrecht. Der Unternehmer kann entweder wie gewohnt die normale Abschreibung nach Nutzungsdauer

BEISPIEL

LAPTOP-KAUF FÜR 1.200 EURO

Ein Unternehmer kauft ein Laptop für 1.200 Euro netto. Nach den klassischen GWG-Grenzen müsste dieser über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer abgeschrieben werden.

Dank der Sonderregelung des BMF-Schreibens kann das Laptop im Jahr der Anschaffung vollständig als Betriebsausgabe abgesetzt werden.

Es ergeben sich dadurch Vorteile für den Unternehmer:

- Sofortige steuerliche Entlastung
- Vereinfachte Buchführung ohne separate Poolbildung
- Schnellere Amortisation von Investitionen in digitale Arbeitsmittel



anwenden oder die Anschaffungen in einen so genannten Sammelposten einstellen. Dieser Sammelposten umfasst alle Wirtschaftsgüter zwischen 250 und 1.000 Euro, die im betreffenden Jahr gekauft wurden, und wird dann über fünf Jahre gleichmäßig abgeschrieben. Vorteil: einfache Handhabung. Nachteil: Einmal im Pool, bleibt das Wirtschaftsgut dort – auch wenn es vor Ablauf der fünf Jahre ausscheidet.

- **Über 1.000 Euro (netto):** Teurere Anschaffungen – beispielsweise ein Server, eine komplexe Software oder ein Konferenzmöbel-Set – müssen nach den amtlichen AfA-Tabellen über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer verteilt abgeschrieben werden. Hier ist eine Sofortabschreibung nicht möglich.
- **Sonderfall IT-Anschaffungen:** volle Abschreibung im Jahr der Anschaffung. Unternehmen stehen im Alltag regelmäßig vor Investitionen in Computer, Laptops, Tablets, Scanner oder Workstations. Diese Geräte sind für die digitale Verwaltung unverzichtbar – sei es für die Buchhaltung, die Kommunikation mit Eigentümern oder für die Nutzung von Verwaltungssoftware.

Das BMF-Schreiben vom 22. Februar 2022 (IV C 3 – S 2190/21/10002 :025, BStBl I 2022, 187) hat für diese Wirtschaftsgüter eine steuerliche Vereinfachung festgelegt: Für bestimmte IT-Hardware und -Software darf die Abschreibung über nur ein Jahr erfolgen. Damit kann die Anschaffung vollständig im Jahr der Anschaffung oder Herstellung als Betriebsausgabe geltend gemacht werden.

Betroffene Wirtschaftsgüter: Dazu zählen unter anderem Notebooks, PCs, Tablets, Workstations, Dockingstations, Scanner und Headsets. Voraussetzung ist, dass die Geräte abnutzbar, beweglich und selbstständig nutzbar sind. Das Schreiben sieht kein Wahlrecht im Sinne des § 5 Abs. 1 EStG vor. Dennoch wird ausdrücklich nicht beanstandet, wenn die Abschreibung sofort in voller Höhe vorgenommen wird. Für die Praxis bedeutet dies: Unternehmer können ihre IT-Investitionen ohne Umweg über die AfA-Tabellen sofort steuerlich nutzen.

SAMMELPOSTEN GWG - WANN DAS SINNVOLL IST

Unternehmer stehen häufig vor der Frage, wie kleinere Anschaffungen wie Büromöbel, Werkzeuge oder IT-Geräte steuerlich optimal erfasst werden. Eine bewährte Methode ist die Bildung eines Sammelpostens, insbesondere wenn mehrere Wirtschaftsgüter im Wertbereich von 250 bis 1.000 Euro netto angeschafft werden. Der Sammelposten bündelt diese Anschaffungen in einem Pool, der dann über fünf Jahre gleichmäßig abgeschrieben wird. Das vereinfacht die Buchführung sehr. Besonders in Betrieben mit zahlreichen kleinen Anschaffungen spart dies Zeit und sorgt für Übersichtlichkeit.

Die Methode eignet sich vor allem dann, wenn im laufenden Jahr viele gleichartige Anschaffungen erfolgen, wie beispielsweise mehrere Schreibtische, Stühle oder Drucker. Durch die gleichmäßige Verteilung der Abschreibung wird zudem die Gewinn-und-Verlust-Rechnung stabilisiert, was die Finanzplanung erleichtert. Steuerlich ist die Poolabschreibung nach § 6 Abs. 2a EStG vollständig abgesichert, sodass Unternehmer auf der sicheren Seite sind.

Beispiel: Ein Unternehmer kauft in einem Jahr zwei Schreibtische à 500 Euro, drei Bürostühle à 300 Euro und einen Drucker für 450 Euro. Alle Gegenstände liegen im Wertbereich für einen Sammelposten. Statt jeden Gegenstand einzeln abzuschreiben, fasst er die Anschaffungen zusammen. Über die nächsten fünf Jahre wird jeweils ein Fünftel der Gesamtsumme als Betriebsausgabe berücksichtigt – eine übersichtliche und planbare Lösung.

Allerdings ist der Sammelposten nicht immer die beste Wahl. Bei wenigen Anschaffungen oder wenn die Kosten unterhalb der GWG-Grenze von 800 Euro liegen, ist die Sofortabschreibung meist besser, da sie volle steuerliche Berücksichtigung im Anschaffungsjahr ermöglicht. Auch sollten Unternehmer vorsichtig sein, wenn Gegenstände oft ausgetauscht oder verkauft werden, da der Sammelposten fünf Jahre bestehen bleibt, auch wenn einzelne Wirtschaftsgüter nicht mehr im Betrieb sind.



VON JUNIOREN ZU IVD REALS

TEXT
Dirk Labusch

Junioren haben etwas Magisches. Ohne sie wird keine Organisation überleben. Viele Verbände engagieren sich in der Arbeit mit jüngeren Mitgliedern. Young Professionals beim Verwalterverband VDIV stehen dafür genauso wie das „Junge Netzwerk“ des BFW. Andere Beispiele für verbandsübergreifende ***NETZWERKE MIT JÜNGEREN*** sind die Immobilienjunioren, FORE oder die Zukunftswerkstatt von der gif.

Auch der Immobilienverband Deutschland IVD hatte ein Netzwerk für junge Mitglieder. Doch um die „IVD-Junioren“ war es in letzter Zeit stiller geworden. Jetzt – das kann man wohl so sagen – hat die IVD-Vizepräsidentin Jeanette Kuhnert dem Netzwerk wieder Leben eingehaucht. Das Re-Branding, die Namensänderung von „IVD-Junioren“ hin zu den Real Estate Potentials REALS, belegt den Neustart nach außen.



„ÜBERLEBENSWICHTIG“

Jeanette Kuhnert hat das alte IVD-NETZWERK für die Jungen wiederbelebt. Was das bringt und warum das Netzwerk so wichtig ist, erzählt sie im Interview.

INTERVIEW
JEANETTE
KUHNERT

Sie ist geschäftsführende Gesellschafterin bei Wittlinger & Co und Vize-Präsidentin des IVD

Frau Kuhnert, sind die IVD Real Estate Potentials Ihr Baby?

Ja und nein. Ich möchte meinen Vorgängerinnen und Vorgängern nicht Unrecht tun. Die Gruppierung der IVD-Junioren gab es ja schon vorher. Es gab also auch lange ein bestehendes Netzwerk, das aber durch Corona extrem gelitten hat. Und dann sind wir vom Verband einfach nicht mehr so richtig in den Tritt gekommen, es wieder aufzubauen. Das haben wir auf Bundesebene erkannt. Ich wurde dann angesprochen, ob ich mir vorstellen könnte, im Präsidium mitzuarbeiten aus einer Perspektive heraus, die nicht so verbandsgeprägt ist.

Seit wann sind Sie selbst IVD-Mitglied?

Seit 2014. Aber ehrlich gesagt, ich habe da nicht so viel gemacht, habe in Hamburg einen Stammtisch organisiert und das war's. Ich habe dann fürs Präsidium kandidiert und bin auch gewählt worden.

Und Sie haben sich auf das Netzwerk fokussiert ...

Mein Ziel war tatsächlich, ihm wieder neues Leben einzuhauchen. Immerhin habe ich von ihm früher sel-

ber profitiert. Mein damaliger Chef, Geschäftsführer Axel Wittlinger, unterstützte mich dabei. Jetzt wollen wir es aufleben lassen mit neuem Branding und einer gezielten Marketingstrategie, mit zielgerichteten Themen, die sich auf die Zielgruppe der Auszubildenden, Studierenden und jungen Berufseinsteiger konzentrieren. Letztendlich ist es dann schon mein Baby geworden durch diese Namensänderung in „IVD REALS“.

Wie sehen Ihre Marketingaktivitäten aus?

Inzwischen haben wir unsere eigene Homepage und starten mit Social Media durch. Immerhin haben wir den Kanal des Bundesverbands schon einmal im Monat für die REALS gekapert. Im Moment haben wir noch nicht genug Reichweite für einen eigenen Kanal, aber das wird kommen.

Nur LinkedIn?

Nein, auch Facebook und Instagram. Hier justieren wir und arbeiten uns langsam voran. Der Bundesverband ist dabei super agil. Aber man darf nicht vergessen: Wir haben 6.000 Mitgliedsunternehmen mit etwa 80.000 Mitarbeitenden, also einen sehr großen →



„WENN WIR UNS NICHT DARUM KÜMMERN, DEN IVD AUCH FÜR JÜNGERE MITGLIEDER ATTRAKTIV ZU MACHEN, WIRD SICH DAS THEMA MITGLIEDSCHAFT IN EINIGEN JAHREN VON SELBST ERLEDIGEN.“

Organisationsapparat. Und sind halt kein Speedboot, wenn es um die Umsetzung solcher Dinge geht.

Bis zu welchem Alter darf man denn Mitglied sein?
Es gibt keine fixe Altersgrenze. Wir haben einmal die kostenfreie Mitgliedschaft REALS light und dann die Mitgliedschaft mit Stimmrecht und einem erweiterten Zugang. Diese vergünstigten Mitgliedschaften, zwischen null und zehn Euro pro Monat, hat man nur während der Ausbildung bzw. im Studium.

Was sind die Vorteile dieses Netzwerks, warum sollte man unbedingt eintreten?

Jedes Netzwerk zielt darauf ab, dass man sich weiterbildet und über die Vernetzung einen Wettbewerbsvorteil hat. Hier ist man unter Gleichgesinnten. Oft ist es auch so, dass jüngere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Unternehmen nur schwer an Fachinformationen im Bereich Makler, Verwalter, Sachverständige kommen, weil sie in einem Betrieb nicht so sehr auf dem Schirm sind. Deshalb ist es immer gut, für sich selbst Verantwortung zu übernehmen.

Wer kann denn bei den Veranstaltungen, die die REALS organisieren, mitmachen?

Im Prinzip jeder, der sich dafür interessiert. Da gibt es keine offizielle Altersgrenze. Wobei die sich von selbst ergeben wird. Wenn wir eine Veranstaltung für die REALS machen, etwa einen Stammtisch, da sitzen dann 25 Anfang 20-Jährige. Das ist vielleicht nicht so interessant für einen 50-Jährigen.

Finanzierungsthemen werden bei den REALS nicht gespielt?

Weniger. Wenn sich jemand besonders für diesen Bereich interessiert, könnte es in einem anderen Netzwerk interessanter sein. Es ist aber immer wichtig, auch über den beruflichen Tellerrand hinauszublicken: Welche unterschiedlichen Berufsgruppen gibt es, mit denen ich als Makler zu tun haben könnte? Wie tickt ein Asset Manager, wenn ich einen Vertrag verhandele? etc. Wir wollen eine Schnittstelle zur großen weiten Immobilienwelt sein.

Können nur Mitglieder des IVD teilnehmen?

Mit der Mitgliedschaft bei den REALS wird man automatisch IVD-Mitglied. Auch wenn das Unternehmen, für das ich als junger Mensch arbeite, vielleicht kein IVD-Mitglied ist.

In welche Strukturen sind die REALS eingebettet?

Sie sind Teil der sechs Regionalverbände, die es gibt. Dort wird etwa sondiert, wo es eine Partnerveranstaltung geben kann, etwa mit unserer Partner-Hochschule, der DIA, oder unserer verbandseigenen Akademie, der EIA. Allerdings sind die Verbände unterschiedlich aktiv. Der Regionalverband Nord hat mittlerweile um die 120 REALS-Mitglieder. Bei dem letzten Stammtisch waren 35 Teilnehmer live dabei. Und noch haben wir nicht in jedem Regionalverband überhaupt genug REALS-Mitglieder, um eine Veranstaltung sinnvoll organisieren zu können.

Reicht das bisherige Veranstaltungsportfolio des IVD nicht aus?

Die Hemmschwelle, zu einer bestehenden Veranstaltung zu gehen, ist ziemlich groß, weil sich dort natürlich Geschäftsführer von Unternehmen tummeln, mit denen man nicht wirklich weiß, worüber man sprechen kann. Unsere Aufgabe ist es, hier Formate zu schaffen, die die jungen Menschen abholen und bei denen sie trotzdem mit der Immobilienwirtschaft in Kontakt kommen.

Gibt es Kontakte zu anderen Netzwerken?

Ja durchaus, etwa zu FRETI. Weitere Kooperationen sind in Planung.

Inwieweit sind die REALS wichtig für den IVD? Interessieren sich junge Leute noch für Verbandsarbeit?

Vielleicht habe ich den Vorteil, dass ich das als jüngere Frau selber vorlebe. Und so etwas motiviert andere, glaube ich. Aber eines ist auch klar: Wenn wir uns jetzt als Verband nicht darum kümmern, ihn auch für jüngere Mitglieder attraktiv zu machen, wird sich das Thema Mitgliedschaft in einigen Jahren von selbst erledigen. ↗

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

MOTIVATIONEN

Warum sind sie bei den **IVD REALS** dabei? Drei Mitglieder geben Einblicke.

Charlotte Huhn

IVD REALS ALS MUTMACHER

Meine Motivation, Teil der Real Estate Potentials beim IVD zu sein, ist es, die Immobilienbranche aktiv mitzugestalten und gemeinsam mit anderen engagierten jungen Expertinnen und Experten neue Impulse zu setzen. Als ich in die Branche eingestiegen bin, war sie noch stark von „weißen alten Männern“ geprägt. Heute sehe ich einen Wandel – mehr Diversität, mehr frische Ideen. Das macht mir Mut. Ich möchte junge Menschen ermutigen, sich einzubringen, ihnen als Ansprechpartnerin zur Seite stehen und zeigen, dass wir gemeinsam mutig die Zukunft gestalten können.

Die Arbeit der Junioren bietet eine wertvolle Möglichkeit, voneinander zu lernen: Die Jungen profitieren von der Erfahrung der Etablierten, und wir bringen neue Perspektiven und Mut zur Veränderung ein. Für mich war und ist der IVD auch Mut-Macher. Die letzten Jahre war die Branche (ist sie teilweise noch immer) von wilden Zeiten, Einschränkungen und großen Fragezeichen geprägt. Ich habe durch den Verband

einen wertvollen Austausch, neue Lösungsansätze, Ideen, Mut und neue Motivation bekommen. Wer einmal beim deutschen Immobilienkongress war, weiß, was der IVD für einen Mehrwert hat.

Das Engagement bei den REALS schafft Netzwerke, Inspiration und die Chance, nicht nur das eigene Unternehmen, sondern die gesamte Branche weiterzubringen. Mein Beitrag liegt in Innovation, im Einsatz moderner Tools wie KI,

Prozessen, im Austausch von Best Practices und in meinem Engagement für ein besseres Wohnen – in Freiburg (Ort unseres Unternehmenssitzes) und darüber hinaus.

Gemeinsam können wir das Bild der Maklerinnen und Makler verändern: weg vom Klischee, hin zu echten Experten und Partnern, die Menschen dabei unterstützen, Wohnträume zu verwirklichen und Sicherheit in einem komplexen Markt zu gewinnen.



Patrick Eichler

REALS ALS TÜRÖFFNER FÜR DEN IVD

Seit ein paar Jahren bin ich Mitglied im erweiterten Vorstand des IVD Süd, darf den Maklerfachausschuss in Bayern unterstützen, bei dem neuen Smart-Deal-System mitwirken und mich nun auch noch für die Young Professionals einsetzen.

In meiner rund 20-jährigen Berufserfahrung in der Branche konnte ich vermehrt feststellen, dass wir zwar ein starker Verband sind, langfristig jedoch nicht ohne den entsprechenden Nachwuchs existieren können. Motivierte Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer oder auch die, die es werden wollen, sollen einen einfacheren Einstieg in das Netzwerk der Branche erhalten und vom Fachwissen und der Erfahrung der anderen profitieren können. Der persönliche Kontakt zu den

jungen Menschen bereitet mir viel Freude. Sowohl ihre Ansichten, Ideen und neuen Erkenntnisse zur Branche kennenzulernen als auch weiterzugeben, welche Vorteile sie durch den IVD genießen können. Gerne bringe ich mich weiterhin bei künftigen Events wie auch als Ansprechpartner für unsere Region mit ein.

Bei so einem ehrenamtlichen Engagement geht es nicht um einen messbaren Erfolg. Es geht vielmehr darum, unseren Berufsstand zu stärken, zu stützen und dafür Sorge zu tragen, dass er auch den nächsten Generationen, unserer Wirtschaft, unserem Sozialgefüge und nicht zuletzt jedem Einzelnen zugutekommt.

Das Gut „Wohnen“ ist genauso essenziell wie die Heimat für Gewerbebetriebe. Man darf



gerade in einer schnelllebigen Zeit wie der heutigen nie aufhören, sich weiterzuentwickeln, sowohl fachlich als auch innovativ. Dazu gehört auch die Integration der KI in die Immobilienwirtschaft. Lasst euch auf Neues ein, tauscht euch ständig aus, aber verliert im digitalen Wahnsinn nie den persönlichen Bezug von Mensch zu Mensch!

Mike Slodowy

IVD REALS – ANDERS ALS VERBANDSARBEIT

Ich bin Mike Slodowy, 32 Jahre und seit knapp sechs Jahren IVD-Nord-Juniorensprecher (REALS). Meine Tätigkeit lässt sich mit Projekt- und Prozessmanagement am besten beschreiben, die übe



ich aus bei einem mittelständischen Bauträger in Hamburg. Zu den Junioren bin ich über meine Ausbildung zum Immobilienkaufmann gekommen, die stellten sich in den Klassen vor. Für mich ging es einfach um den Austausch auf Augenhöhe, da es in meinem näheren privaten Umfeld keine Immobilienkaufleute gab.

Das Netzwerk hat mir nicht nur Freundschaften gebracht, sondern auch viele Einblicke in Unternehmen, Bauprojekte und Tätigkeitsbereiche in der Immobilienwirtschaft. Genau das möchte ich gern allen ermöglichen: einen Überblick verschaffen und einen freundschaftlichen Rahmen zum Austauschen.

Ich habe gemerkt, dass gerade die IVD-Nord-Junioren gut bei den Unternehmen ankommen und Türöffner sind. Ich verstehe die REALS so, dass wir eine Orientierungsstütze sein können.

Gerade in den Berufsschulen wird auf die klassischen Tätigkeitsbereiche Makler, Verwalter und Sachverständige eingegangen. Sobald sich die Absolventinnen und Absolventen dann mit den Stellenanzeigen beschäftigen, wird schnell klar, so einfach ist es nicht. Eine Fülle an Berufsbezeichnungen und -beschreibungen erschwert die Auswahl.

Die Arbeit, die wir in die REALS stecken, ist eine völlig andere als reine Verbandsarbeit. Natürlich sind wir im Verband, und es wird auch daran gearbeitet, dass wir auf den Mitgliederversammlungen Stimmrechte erhalten, dennoch ist es ein ganz anderes Gefühl. Wir haben eigene Formate für die Stammtische und sind selbstorganisiert. Ich bin überzeugt davon, dass die REALS als bundesweites Netzwerk den jungen Nachwuchskräften einen zusätzlichen Mehrwert geben.

URTEILE

WEG-RECHT

URTEIL DES MONATS: BEAUFTRAGUNG EINES RECHTSANWALTS – ALTERNATIVANGEBOTE?

Bei der Entscheidung, einen Rechtsanwalt zu beauftragen, müssen keine Alternativangebote vorliegen; dies gilt auch dann, wenn der Abschluss einer Honorarvereinbarung beabsichtigt ist. Entsprechendes gilt bei der Beauftragung von Gutachtern.

BGH, Urteil vom 18.7.2025, V ZR 76/24

Fakten:

Die Wohnungseigentümerinnen und -eigentümer beschließen einerseits, die Rechtsanwaltskanzlei X zu beauftragen, gegenüber dem Bauträger K Mängel geltend zu machen und hierfür eine Sonderumlage zu erheben. Andererseits wird die Verwaltung ermächtigt, mit X eine Vergütungsvereinbarung abzuschließen, deren Stundensätze 300 Euro netto je Anwaltsstunde und 150 Euro netto je Sekretariatsstunde nicht überschreiten dürfen. Gegen diese Beschlüsse wendet sich K. Das AG weist die Klage ab. Auf die Berufung erklärt das LG die Beschlüsse für ungültig. Dagegen richtet sich die Revision.

Entscheidung:

Mit Erfolg! Der BGH meint, die Beschlüsse seien nicht zu beanstanden. Denn bei der Entscheidung, einen Rechtsanwalt zu beauftragen, müssten keine Alternativangebote vorliegen; dies gelte auch dann, wenn der Abschluss einer „Honorarvereinbarung“ beabsichtigt sei. Inwiefern vor einer Beschlussfassung über die Vergabe von Aufträgen Alternativangebote vorgelegt werden müssten, sei höchstrichterlich nicht geklärt. Für den Anwaltsvertrag brauche es jedenfalls keine Angebote. Zweck der Einholung von Alternativangeboten sei es nämlich, den Wohnungseigentümern die Stärken und Schwächen der Leistungsangebote aufzuzeigen. Dies sei beim Anwaltsvertrag nicht möglich. Gegen den Anwaltsvertrag spreche im Fall auch nicht die Ausgestaltung der konkreten Vergütungsvereinbarung.

Fazit:

Der BGH lehnt für den Anwaltsvertrag und für den Vertrag mit Sachverständigen die Pflicht, Angebote zu beschaffen, ab. Das könnte dann auch bei Steuerberatern so sein. Und gegebenenfalls allgemein, denn

der BGH weist nicht ohne Grund darauf hin, die Frage noch nicht entschieden zu haben.

ANSPRUCH AUF PHOTOVOLTAIK-CARPORT?

Weder eine Garage noch ein Carport dienen dem Laden von elektrischen Fahrzeugen oder einer Photovoltaikanlage. Sie sind nicht notwendig, um eine Lademöglichkeit sinnvoll zu nutzen.

LG Dortmund, Urteil v. 21.3.2025, 17 S 135/24

Fakten:

Wohnungseigentümer K bittet darum, ihm zu gestatten, auf einem Stellplatz, an dem seinem Wohnungseigentum ein Sondernutzungsrecht zusteht, eine Fertigarage oder einen Carport nebst Photovoltaikanlage zu errichten. Der Antrag bleibt erfolglos. Gegen den Negativbeschluss erhebt K eine Anfechtungsklage.

Entscheidung:

Ohne Erfolg! K könne sich nicht auf § 20 Abs. 2 Satz 1 Nr. 2 WEG berufen. Weder eine Garage noch ein Carport dienen dem Laden von elektrischen Fahrzeugen. Sie seien nicht notwendig, um auf dem Stellplatz oder an anderer Stelle eine Lademöglichkeit sinnvoll zu nutzen. Entsprechendes gelte für eine Photovoltaikanlage. Auch diese gehöre nicht zur notwendigen Ladeinfrastruktur im weiteren Sinne von § 20 Abs. 2 Satz 1 Nr. 2 WEG. Die Anlage diene vielmehr in Abgrenzung hiervon der Energieerzeugung, die nicht privilegiert sei. Ebenso wenig ergebe sich ein Anspruch aus § 20 Abs. 3 WEG. Eine Beeinträchtigung im Sinne von § 20 Abs. 3 WEG folge aus einer erheblichen optischen Veränderung der Gesamtanlage. Hier komme hinzu, dass sich eine Garage oder ein Carport auf dem Stellplatz nicht in die Reihe der bereits errichteten Garagen einfügen, sondern die Hoffläche erheblich umgestalten würde.

Fazit:

Nach der ganz herrschenden Meinung, der sich das Gericht hier anschließt, gibt § 20 Abs. 2 Satz 1 Nr. 2 WEG keinen Anspruch darauf, eine Garage oder einen Carport zu errichten. Die Gegenmeinung sagt, der Anspruch sei vorhanden, wenn eine Garage oder ein Carport zweifelsfrei auch dem „Betanken“ eines Fahrzeugs diene. Das überzeugt aber wenig. Die Verwaltungen sollten die Wohnungseigentümer entsprechend informieren, die Minderansicht aber nicht verschweigen.

ABSTIMMUNG: FALSCHES STIMMPRINZIP

Wenn nach der Subtraktionsmethode gezählt wird, kann das Abstimmungsergebnis nur dann hinreichend verlässlich ermittelt werden, wenn für den Zeitpunkt der jeweiligen Abstimmung die Anzahl der

anwesenden und vertretenen Wohnungseigentümer und bei Abweichung vom Kopfprinzip auch deren Stimmkraft feststeht.

AG München, Urteil v. 13.2.2025, 1294 C 21980/24 WEG

Fakten:

Die Wohnungseigentümer vereinbarten, dass in der Eigentumsanlage für Abstimmungen das Wertprinzip gilt (= jeder Eigentümer hat so viele Stimmen, wie er Tausendstel-Anteile auf sich vereinigt). Die Verwaltung wendet in der Versammlung des Jahres 2024 demgegenüber das Kopfstimmrecht an. Eigentümer K greift aus diesem Grunde mehrere Beschlüsse an. Die Gemeinschaft verteidigt die Beschlüsse jedoch. Eine Ungültigerklärung komme nur in Betracht, wenn sich bei korrekter Ermittlung des Abstimmungsergebnisses nicht die erforderliche Mehrheit gefunden habe und K dies vortrage und nachweise.

Entscheidung:

Die Anfechtungsklage hat Erfolg! Es sei nach dem falschen Stimmprinzip abgestimmt worden. Wenn, wie hier, eine Auszählung nach der Subtraktionsmethode gewählt werde, könne das tatsächliche Abstimmungsergebnis nur dann hinreichend verlässlich ermittelt werden, wenn für den Zeitpunkt der jeweiligen Abstimmung die Anzahl der anwesenden und vertretenen Eigentümer und bei Abweichung vom Kopfprinzip auch deren Stimmkraft feststehe (Hinweis auf BGH, Beschluss v. 19.9.2002, V ZB 37/02). Lasse sich die Zahl der anwesenden Eigentümer nicht aufklären und verblieben dadurch Zweifel an den Mehrheitsverhältnissen, wäre es am Verwalter gewesen, nachzuweisen, welche Stimmen „dafür“ oder „dagegen“ gestimmt hätten.

Fazit:

§ 25 Abs. 2 Satz 1 WEG ordnet als gesetzliches Stimmrechtsprinzip das Kopfstimmrecht an (eine Stimme jedes Eigentümers ohne Rücksicht auf die Größe seines Miteigentumsanteils). Die Eigentümer können daneben das Objektstimmrecht vereinbaren (Stimmrecht nach Anzahl der jeweiligen Eigentumsrechte). Die Eigentümer können ferner ein Wertstimmrecht vereinbaren (Stimmrecht nach Größe oder Anzahl der Miteigentumsanteile). Das war hier der Fall. Dann ist die Subtraktionsmethode nur anwendbar, wenn klar ist, welche Anteile anwesend oder vertreten sind.

ANSCHLUSS AN DAS FERNWÄRMENETZ: RECHTS-SCHUTZ?

Unterliegt ein Wohnungseigentümer einem Anschluss- und Benutzungszwang, kann er gehalten sein, Duldungsansprüche gegenüber den weiteren Wohnungseigentümern geltend zu machen.

VG Potsdam, Beschluss v. 6.12.2024, VG 8 L 61/24

Fakten:

In der Wohnungseigentumsanlage gibt es in jeder Wohnung eine Gastherme, auch in der Wohnung von Eigentümer A. Die ist havariert. A soll deshalb ans Fernwärmenetz angeschlossen werden, was dieser jedoch ablehnt. Eine Fernwärmesatzung bestimmt einen Anschluss- und Benutzungszwang. Gegen den Bescheid legt A Widerspruch ein. Zur Beantragung des Fernwärmeanschlusses sei allein die Gemeinschaft berechtigt oder gegebenenfalls verpflichtet. Diesen Widerspruch weist die Behörde zurück. Sie ordnet die sofortige Vollziehung an das Fernwärmenetz von A an. Dagegen klagt A und stellt einen Eilantrag gem. § 80 Abs. 5 VwGO.

Entscheidung:

Ohne Erfolg! Bei der hier vorzunehmenden Abwägung zwischen dem Interesse des A und dem öffentlichen Interesse an einer sofortigen Vollziehung des angefochtenen Bescheids überwiege Letzteres. A sei daher gehalten, Duldungsansprüche gegenüber den weiteren Eigentümern geltend zu machen.

Fazit:

Im Fall geht es im Kern um die Frage, ob ein Eigentümer einem Verwaltungsakt rechtliche Unmöglichkeit entgegenhalten kann. Das VG klärt, dass einerseits auch die anderen Eigentümer, die auch eine Gas- etagenheizung haben, grundsätzlich dem Anschluss- und Benutzungszwang unterliegen (sie haben nur „Glück“, weil ihre Heizungen nicht havariert sind und sie noch Bestandsschutz geltend machen können). Und zum anderen klärt es, dass ein Eigentümer gegen die Miteigentümer in diesem Fall einen Anspruch auf Duldung haben kann. Im Einzelfall wird eine Behörde in vergleichbaren Fällen einen Bescheid gegen die Gemeinschaft erlassen. Dann kann auch die Verwaltung für die Gemeinschaft einen verwaltungsgerichtlichen Schutz in die Wege leiten.

VERSICHERUNGSFALL: SCHADENSERSATZPFLICHT DES WOHNUNGSEIGENTÜMERS?

Einem Schadensersatzbegehren wegen eines versicherten Schadensereignisses kann der Wohnungseigentümer in der Regel § 242 BGB entgegengehalten.

LG Hamburg, Urteil v. 19.12.2024, 318 S 68/21

Fakten:

Die Gemeinschaft K verlangt von Wohnungseigentümer B Schadensersatz. K musste der Gebäudeversicherung einen „Ausgleich“ zahlen. Diese hatte die Zahlung verlangt, um nach einem von ihr regulierten Wasserschaden das Versicherungsverhältnis mit K fortzusetzen. Verursacht wurde der von der Versicherung regulierte Schaden durch unsachgemäße Abbrucharbeiten im Bereich des Sondereigentums des B. Das AG weist die Klage ab. Es sei nicht ersichtlich, dass B im Rahmen des wohnungseigentumsrechtlichen Schuldverhältnisses eine Pflichtverletzung →

begangen habe, die kausal für den geltend gemachten Schaden sei. Hiergegen richtet sich die Berufung.

Entscheidung:

Ohne Erfolg! Zwar hafte B grundsätzlich gem. §§ 280 Abs. 1, 278 BGB für kausale Schäden, die K dadurch entstünden, dass ein von B mit der Reparatur seines Sondereigentums beauftragtes Unternehmen das gemeinschaftliche Eigentum schädige. Bestehe aber, wie im Fall, eine Gebäudeversicherung, sei für derartige Schäden vorrangig die Versicherung in Anspruch zu nehmen (BGH, Urteil v. 10.11.2006, V ZR 62/06). Einem Schadensersatzbegehren wegen des versicherten Schadensereignisses könne der Wohnungseigentümer in der Regel § 242 BGB entgegengehalten. Dies werde damit begründet, dass eine Gebäudeversicherung von der Gemeinschaft in der berechtigten Erwartung der Wohnungseigentümer abgeschlossen werde, dass ihnen die versicherten Risiken abgenommen werden. Entschieden sich die Eigentümer nach einem von der Versicherung regulierten Schadensereignis dafür, dem Begehren der Versicherung nach einer Ausgleichszahlung nachzukommen, seien die dafür aufgewendeten Mittel in der Regel von allen Wohnungseigentümern zu tragen. Schließlich profitierten davon künftig alle Eigentümer, da die Prämien trotz der Regulierung des versicherten Ereignisses stabil blieben.

Fazit:

Ein Anspruch gegen einen Wohnungseigentümer als Sondereigentümer soll nach § 86 Abs. 1 VVG nicht auf den Versicherer übergehen, da dieser kein Dritter i. S. d. § 86 Abs. 1 VVG ist (BGH, Urteil v. 28.03.2001, IV ZR 163/99).

**BESCHLUSSKOMPETENZ:
HINTERLEGTES GELD DER ERWERBER**

Ein Beschluss, der weder tatsächlich durchführbar ist noch den (zivil-)rechtlichen Vorbehalt respektiert, dass der Inhalt eines Rechtsgeschäfts zwischen zwei Parteien keine Regelungen zu Lasten Dritter enthalten darf, ist nichtig.

AG Hamburg-St. Georg, Urteil v. 23.5.2025, 980a C 9/24 WEG

Fakten:

Die Eigentümer beschließen, die Gemeinschaft solle mit einer A-GmbH, dem ehemaligen Bauträger, einen Vertrag schließen. Diese solle Gelder aus einem Notaranderkonto erhalten, die die Eigentümer ihr als Erwerber schulden, die dort aber wegen streitiger Mängel des gemeinschaftlichen Eigentums hinterlegt sind. Gegen diesen Beschluss geht Eigentümer K vor.

Entscheidung:

Mit Erfolg! Das AG meint, der Beschluss sei nichtig. Grundsätzlich stehe es den Wohnungseigentümern nach §§ 18 Abs. 1, 19 Abs. 1 und 2 WEG im Rah-

men ihrer (Ermessens-)Entscheidung über die Verwaltung des gemeinschaftlichen Eigentums zwar frei, Verträge zwischen der Gemeinschaft, der sie angehören, und einzelnen Sonder-/Teileigentümern und/oder Dritten abzuschließen, zu beenden oder abzuändern. Der Beschluss sei aber weder tatsächlich durchführbar noch „respektiere“ er den (zivil-)rechtlichen Vorbehalt, dass der Inhalt eines Rechtsgeschäfts zwischen zwei Parteien keine Regelungen zu Lasten Dritter enthalten dürfe. K mache zutreffend geltend, dass die hinterlegten Gelder von den jeweiligen Käufern (auch ihm) geleistet worden seien und entsprechend der jeweiligen Treuhandabreden nur auszuführen seien, wenn der Notar dazu angewiesen werde. Dies sei nicht der Fall.

Fazit:

Die Wohnungseigentümer können nur Beschlüsse fassen, soweit ihnen eine Vereinbarung oder ein Gesetz dazu eine Beschlusskompetenz einräumt. Geht es um den Erwerbspreis, den die Wohnungseigentümer als frühere Erwerber dem Bauträger noch schulden und hinterlegt haben, ist dies erkennbar nicht der Fall. Die Verwaltung muss die Beschlusskompetenzen kennen, die in der konkreten Wohnungseigentumsanlage aufgrund der Gemeinschaftsordnung und des Gesetzes gelten. Sie darf nicht dazu beitragen, dass nichtige Beschlüsse gefasst werden.

LASTSCHRIFTVERFAHREN: BESCHLUSSKOMPETENZ

Die Wohnungseigentümer können nach § 28 Abs. 3 WEG bestimmen, dass ein Wohnungseigentümer an einem Lastschriftverfahren teilnehmen muss.

LG Frankfurt a. M., Beschluss v. 13.2.2025, 2-09 S 60/24

Fakten:

Die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer K und Eigentümer B streiten, ob es für einen Beschluss, der anordnet, dass die Eigentümer am Lastschriftverfahren teilzunehmen haben, eine Beschlusskompetenz gibt.

Entscheidung:

Das LG bejaht die Frage! § 28 Abs. 3 WEG ermächtigt die Wohnungseigentümer nach h. M. zu beschließen, „wie“ Forderungen zu erfüllen seien. Hierzu gehöre das Lastschriftverfahren. Im Schrifttum oder in der Rechtsprechung finde sich keine Gegenstimme. Der Ansatz des B könne die Kammer nicht überzeugen. Das Lastschriftverfahren sei eine reine Zahlungsmodalität, deren Vorteile die Nachteile des Eigentümers ausnahmslos kompensieren würden.

Fazit:

Bezüglich der Erfüllung einer Hausgeldforderung können die Wohnungseigentümer vereinbaren oder nach § 28 Abs. 3 WEG beschließen, wie Forderungen zu erfüllen sind. Sie können daher auch bestimmen,

dass ein Eigentümer am Lastschriftverfahren teilnehmen muss. § 270a BGB, wonach eine Vereinbarung unwirksam ist, durch die der Schuldner verpflichtet wird, ein Entgelt für die Nutzung einer SEPA-Überweisung zu entrichten, steht der Wirksamkeit des Beschlusses nicht entgegen.

Fehlt es an einer entsprechenden Bestimmung, steht es einem Wohnungseigentümer frei, wie er die Hausgeldforderungen der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer erfüllt. Eine Regelung im Verwaltervertrag ist für ihn unerheblich. Denn diese Verpflichtung bindet den Wohnungseigentümer als Vertrag zu seinen Lasten nicht. Sie ist nichtig.

UMLAGEBESCHLUSS: ORDNUNGSMÄSSIGKEIT

Die Mehrheit der Wohnungseigentümer ist nicht darauf beschränkt, die im konkreten Fall aus objektiver Sicht „beste“ Maßnahme zu treffen. Maßgeblich ist lediglich, dass der Beschlussinhalt unter Abwägung der betroffenen Interessen eine im Ergebnis vertretbare Entscheidung enthält.

LG Berlin II, Urteil v. 11.2.2025, 56 S 15/24 WEG

Fakten:

Die Wohnungseigentümer bestimmen nach § 16 Abs. 2 Satz 2 WEG mit Wirkung vom 1.1.2024 einen neuen Umlageschlüssel für die Erhaltungskosten und die Erhaltungsrücklage. Gegen diesen Beschluss geht Eigentümer K vor. Das AG weist die Klage ab. Hiergegen wendet sich die Berufung. K meint dort, der Beschluss sei nicht hinreichend bestimmt. Es bleibe etwa unklar, ob die Eigentümer die in Testaten ausgewiesene Fläche auf- bzw. abgerundet als Umlagemaßstab nehmen wollten. Der Beschluss führe außerdem zu einer unangemessenen Benachteiligung der Eigentümer der Tiefgaragenstellplätze.

Entscheidung:

Die Berufung hat keinen Erfolg! Der Beschluss sei hinreichend bestimmt. Insbesondere fehle es dem Beschlussinhalt nicht an der gebotenen Klarheit, was die bei der künftigen Kostenverteilung zur Anwendung kommenden Flächen betreffe. Dass er die in „Testaten“ ermittelten Flächenangaben in Bezug nehme, reiche aus. Dass diese nicht als Anlage zur Niederschrift genommen worden seien, sei unschädlich. Eine Auslegung der Testate ergebe – entgegen dem AG – allerdings, dass die Flächen mit den zwei Nachkommastellen als Verteilungsmaßstab herangezogen werden sollen. Der Beschluss sei auch nicht wegen einer unangemessenen Benachteiligung der Eigentümer der Tiefgaragen für ungültig zu erklären. Maßgeblich sei hier, dass der Beschlussinhalt eine im Ergebnis vertretbare Entscheidung enthalte.

Fazit:

Ein Beschluss ist „bestimmt“, wenn er aus sich heraus genau, klar, eindeutig und widerspruchsfrei erkennen lässt, was gilt. Damit ein Beschluss

„bestimmt“ ist, muss er so ausführlich wie nötig beschreiben, was gelten soll. Er muss sein Regelungsproblem vollständig lösen. Im Fall wird der Beschluss diesem Maßstab nicht gerecht. Das LG hilft aber, weil es durch seine Auslegung den Bezugspunkt herstellt. Das ist kritisch zu sehen.

GEMEINSCHAFT DER WOHNUNGSEIGENTÜMER: VERTRETUNG

Hat der Verwalter als Vertreter der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer einen Vertrag abgeschlossen (hier: Durchführung von kostenintensiven Dienstleistungen an einem Gebäude), ist die Gemeinschaft daraus verpflichtet. Auf die Frage, ob die Vertretung einer ordnungsmäßigen Verwaltung oder dem Grundsatz der Wirtschaftlichkeit entspricht, kommt es für die Vertretungsmacht nicht an.

LG Itzehoe, Beschluss v. 17.3.2025, 11

Fakten:

Am 13.9.2021 kommt es zu einem Brand und einem Ausfall der Brandmeldeanlage. In der Folgezeit setzt die Verwaltung eine Brandwache der X-GmbH ein. Es entstehen Kosten in Höhe von 158.741,16 Euro. Im Dezember 2022 „genehmigen“ die Wohnungseigentümer die Brandwache, bestimmen weitere Vorschüsse (Sonderumlage), beauftragen ein anderes Unternehmen mit der Brandwache und beschließen auch insoweit weitere Vorschüsse (Sonderumlage). Dagegen geht Wohnungseigentümer K vor.

Entscheidung:

Ohne Erfolg! Die Beschlüsse widersprüchen keiner ordnungsmäßigen Verwaltung. Die Eigentümer hätten über die Verteilung und Finanzierung von Kosten entschieden, die sie zwingend zu tragen hätten. Die Verwaltung habe einen Vertrag über die Durchführung einer Brandwache der X-GmbH abgeschlossen. Die gesetzliche Vertretungsmacht ergebe sich aus § 9b Abs. 1 WEG. Nach Satz 1 dieser Vorschrift werde die Gemeinschaft durch den Verwalter gerichtlich und außergerichtlich vertreten; eine Beschränkung der Vertretungsmacht wäre – sofern sie vorliegen würde – gem. § 9b Abs. 1 Satz 3 WEG im Außenverhältnis unwirksam. Da hafte die Gemeinschaft für jedes Rechtsgeschäft, das die Verwaltung in ihrem Namen abgeschlossen habe, wovon im Zweifel auszugehen sei. Daran gemessen komme es auf Fragen der Wirtschaftlichkeit oder der Einholung von Alternativenangeboten nicht an.

Fazit:

Die Verwaltung ist berechtigt und sogar verpflichtet, im Namen der Gemeinschaft im Rechtsverkehr aufzutreten und Verträge zu schließen. Die Gemeinschaft ist an diese Verträge grundsätzlich gebunden. Das gilt bis zur Grenze des Missbrauchs der Vertretungsmacht und eines kollusiven Tuns auch für wirtschaftlich unvernünftige Verträge. →

MIETRECHT

URTEIL DES MONATS: NUTZUNGSENTSCHÄDIGUNG FÜR VERMIETER NUR BEI RÜCKNAHMEWILLEN

Nutzungsentschädigung wegen Vorenthaltung der Mietsache kann ein Vermieter nur fordern, wenn er den Willen hat, die Wohnung zurückzuerlangen. Daran fehlt es, wenn er vom Fortbestand des Mietverhältnisses ausgeht. In diesem Fall kann er nur Ersatz für die tatsächliche Nutzung verlangen.

BGH, Urteil v. 18.6.2025, VIII ZR 291/23

Fakten:

Der ehemalige Mieter einer Wohnung verlangt vom Vermieter die Rückzahlung von unter Vorbehalt geleisteten Zahlungen für die Nutzung der Wohnung. Im Mietvertrag war ein wechselseitiger Kündigungsausschluss von fünf Jahren vereinbart. Bereits nach einem Jahr kündigte der Mieter und zog aus. Der Vermieter hielt die Kündigung für unwirksam und weigerte sich, die Wohnung zurückzunehmen. Die Kündigung war laut einem späteren Prozess jedoch wirksam. Der Mieter lagerte in der Wohnung noch einige Möbelstücke. Für einige Monate zahlte er die vereinbarte Miete unter Vorbehalt. Nach einer fristlosen Kündigung durch den Vermieter gab der Mieter die Schlüssel im Oktober 2018 an den Vermieter heraus. Der Mieter verlangt nun Rückzahlung der unter Vorbehalt geleisteten Zahlungen.

Entscheidung:

Größtenteils zu Recht. Dem Vermieter stehe keine Nutzungsentschädigung nach § 546a Abs. 1 BGB zu. Nach dieser Vorschrift kann er, wenn der Mieter die Mietsache nach Beendigung des Mietverhältnisses nicht zurückgibt, als Entschädigung die vereinbarte oder ortsübliche Miete verlangen. Eine Vorenthaltung der Mietsache setze aber voraus, dass der Vermieter die Wohnung zurückerlangen wolle. Daran fehle es aber, wenn der Vermieter – wie hier – vom Fortbestand des Mietverhältnisses ausgehe.

Fazit:

Dies ist interessengerecht. Sonst müsste ein Mieter bei Streit über die Wirksamkeit einer Kündigung auf jeden Fall bis zur Rückgabe zahlen – entweder aufgrund des Mietvertrags, wenn sich die Kündigung als unwirksam erweist, oder in Form der Nutzungsentschädigung, wenn die Kündigung wirksam war. Für den Zeitraum zwischen Beendigung des Mietvertrags und Rückgabe der Schlüssel kann der Vermieter lediglich bereicherungsrechtlichen Wertersatz geltend machen. Für dessen Höhe ist maßgeblich, wie der Mieter die Wohnung nach Ablauf der Mietzeit tatsächlich genutzt hat. Nutzt er sie zu dem im Mietvertrag vorgesehenen Zweck weiter, sind die gezogenen

Nutzungen nach dem objektiven Mietwert zu bemessen. Nutzt der Mieter die Wohnung dagegen – wie hier – nur noch zum Lagern von Gegenständen, ist der Wert der gezogenen Nutzungen nach den Kosten zu bemessen, die der Mieter für die Miete eines entsprechenden Lagerraums hätte aufwenden müssen.

KEINE FRISTLOSE KÜNDIGUNG, WEIL KAUTIONSBÜRGSCHAFT FEHLT

Ist der Mieter mit der Kaution in gewisser Höhe in Verzug, kann der Vermieter fristlos kündigen, so § 569 Abs. 2a BGB. Das gilt aber nur für Barkautionen. Auf Bankbürgschaften ist die Vorschrift nicht anwendbar.

BGH, Urteil v. 14.5.2025, VIII ZR 256/23

Fakten:

Die Vermieterin einer Wohnung verlangt vom Mieter nach einer Kündigung die Räumung. Der Mieter hatte die Wohnung seit Januar 2020 für eine monatliche Nettokaltmiete von 1.950 Euro zuzüglich 250 Euro Betriebskostenpauschale gemietet. Im Mietvertrag ist vereinbart, dass der Mieter eine Mietkaution von 4.400 Euro leistet, die spätestens zur Übergabe der Wohnung in Form einer unbefristeten, selbstschuldnerischen Bankbürgschaft zu erbringen ist. Die Vermieterin übergab dem Mieter die Wohnung, ohne dass der die Kautionsbürgschaft gestellt hatte. Nachdem dies auch in der Folgezeit unterblieb, erklärte die Vermieterin am 11.5.2020 eine außerordentliche fristlose, hilfsweise die ordentliche Kündigung des Mietverhältnisses wegen unterbliebener Leistung der Mietsicherheit. Die daraufhin erhobene Räumungsklage der Vermieterin hatte vor Amts- und Landgericht Erfolg. Die fristlose Kündigung sei gemäß § 569 Abs. 2a BGB gerechtfertigt gewesen.

Entscheidung:

Der BGH teilt die Auffassung der Vorinstanzen nicht. Der Vermieter könne eine Kündigung wegen Nichtstellung der Sicherheit per Bankbürgschaft nicht auf § 569 Abs. 2a BGB stützen. Diese sei keine Sicherheitsleistung im Sinne der Vorschrift. Dem Vermieter stehe vielmehr bei Nichtleistung einer Kautionsbürgschaft ein umfassendes Zurückbehaltungsrecht zu. Er müsse die Wohnung dem Mieter erst überlassen, wenn dieser die Bürgschaft ganz erbracht habe.

Fazit:

Ein Vermieter ist durch den Ausschluss der Kündigungsmöglichkeit nach § 569 Abs. 2a BGB im Falle einer als Mietsicherheit vereinbarten Bankbürgschaft auch hinsichtlich der Beendigung des Mietverhältnisses nicht schutzlos gestellt. Ihm steht sowohl die fristlose Kündigungsmöglichkeit nach der allgemeinen Vorschrift des § 543 Abs. 1 BGB als auch die Möglichkeit zur ordentlichen Kündigung nach § 573 Abs. 1, 2 Nr. 1 BGB offen. ↩

MAKLERRECHT

Beim reinen Verkäufermaklervertrag richtet sich die Anwendbarkeit der Textformvorschrift des § 656a BGB allein nach der objektiven Einordnung der Immobilie als Einfamilienhaus. Ergibt die Würdigung von Grundrissen, Lichtbildern und Vertragsunterlagen, dass kein Einfamilienhaus vorliegt, ist § 656a BGB nicht anwendbar; ein konkludent geschlossener Maklervertrag ist wirksam.

OLG Celle, Urteil v. 20.3.2025 – 11 U 69/24

PRÄSENTIERT VON:

**RECHTSANWÄLTIN
CONSTANZE BECKER**

FACHANWÄLTIN FÜR MIET- UND WOHNUNGS-
EIGENTUMSRECHT, MÜNCHEN



Fakten:

Der Kläger ist Immobilienmakler; der Beklagte veräußerte ein mit einem Zweifamilienhaus bebautes Grundstück. Die Parteien trafen zunächst die Abrede, dass der Käufer die Provision vollständig tragen solle. Mit späterer E-Mail (2020) erhob der Makler gegenüber dem Verkäufer sodann ein ausdrückliches Provisionsverlangen in Form einer hälftigen Verkäufercourtage (50:50-Teilung). Der Verkäufer widersprach nicht und ließ typische Maklerleistungen zu:

- Nachweis des späteren Käufers;
- Vorbereitungshandlungen (u. a. veranlasste Wohnflächenberechnung, Kontakte zu Grundbuchamt);
- Vollmacht (2021), die den Kläger ausdrücklich als „Makler“ bezeichnet.

Später schlossen Käufer und Verkäufer den Kaufvertrag; dort ist dokumentiert, dass der Vertrag „durch die Vermittlung“ des klagenden Maklers zustande kam. In § 1 des Kaufvertrags wie auch in der Vollmacht ist das Objekt als Zweifamilienhaus beschrieben. Der Makler verlangte daraufhin Maklerlohn. Das Landgericht gab der Klage statt. Der Verkäufer legte Berufung ein und rügte Formunwirksamkeit (§ 656a BGB), da der Maklervertrag allein durch die E-Mail und die Entgegennahme der Dienste zustande gekommen sei und es sich – entgegen den Unterlagen – tatsächlich um ein Einfamilienhaus handle.

Entscheidung:

Das OLG Celle differenziert – anders als der BGH für den Käufermaklervertrag (Urt. v. 6.3.2025 – I ZR 32/24) – nach dem objektiven Verkaufsgegenstand. Beim Verkäufermaklervertrag sei auf rein objektive Merkmale der Immobilie im Zeitpunkt des Vertragsschlusses abzustellen; eine Orientierung am Erwerbsszweck scheidet aus. Vorstellungen des Verkäufers über künftige Nutzungen seien irrelevant. Die Gesamt-

würdigung der Grundrisse und Baugenehmigungsunterlagen ergebe zwei gleichwertige Wohneinheiten. Die Bezeichnung als Zweifamilienhaus in Exposé, Vollmacht und Kaufvertrag bestätige den objektiven Befund. Der sachliche Anwendungsbereich des § 656a BGB (Einfamilienhaus/Wohnung) sei daher nicht eröffnet. Der mit dem Verkäufer konkludent geschlossene Maklervertrag sei wirksam.

Fazit:

Für Verkäufermaklerverträge gilt: § 656a BGB greift nur, wenn das Objekt objektiv eine Wohnung bzw. ein Einfamilienhaus ist. Die Objektart sollte frühzeitig dokumentiert (Grundrisse, Genehmigungen, Fotos) und konsistent bezeichnet werden (Exposé, Vollmacht, Notarentwurf). Auch wenn bei einem Zweifamilienhaus keine Textformpflicht besteht, ist Textform (mit klarem Provisionsverlangen) aus Beweisgründen zu empfehlen. Für Käufermaklerverträge stellt der BGH (Urt. v. 6.3.2025 – I ZR 32/24) auf den erkennbaren Wohnzweck eines Haushalts ab. Dort sind § 656a (Textform) und bei Doppeltätigkeit § 656c BGB (spiegelbildliche Provision) strikt zu beachten, um Provisionsverluste zu vermeiden. ↗

BEIM VERKÄUFERMAKLERVERTRAG IST AUF REIN OBJEKTIVE MERKMALE DER IMMOBILIE IM ZEITPUNKT DES VERTRAGSSCHLUSSES ABZUSTELLEN; EINE ORIENTIERUNG AM ERWERBSZWECK SCHEIDET AUS.

HAUFE



Finden statt suchen: Jobs für Fach- und Führungskräfte

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

www.stellenmarkt.haufe.de



HAUFE

Immobilien-Stellenmarkt

Auf der Suche nach einer neuen Herausforderung?

Sie haben Fragen zu unserem Stellenmarkt?

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

www.stellenmarkt.haufe.de



Kaufmännischer Vorstand (m/w/d)

Property Manager (m/w/d)

Property Manager (m/w/d)

Immobilienmakler (m/w/d)

Technische Leitung (m/w/d)

Technischer Projektleiter (m/w/d)

SCHWERPUNKT
NEUE
TECHNOLOGIEN

KI, smarte Gebäude, IoT, Automatisierung und digitale Optimierung treiben die Branche voran. Lläuft alles auf Kreislaufwirtschaft zu?



Büro zu Hotel: Chance oder Illusion?
Die Umnutzung von Bürogebäuden in Hotels gewinnt durch Leerstände und veränderte Arbeitswelten an Bedeutung. Erfolgsfaktoren sind Lage, Gebäudestruktur und Kosten. Gibt es hierfür innovative und nachhaltige Konzepte?

Mipim 2026: Eine Trendvorschau
Im Fokus stehen Banken- und Finanzierungsthemen, von nachhaltigen Investments bis zu neuen Finanzierungsmodellen. Die Auswirkungen von ESG-Kriterien, Zinsentwicklungen und digitalen Finanzierungsplattformen.

Franchising im Maklerwesen
Zwischen Gelegenheit und Scheinselbstständigkeit. Das Modell bietet Wachstum und Markenstärke, birgt aber rechtliche Herausforderungen. Erfolgreiche Franchisegeber setzen auf klare Verträge, Schulungen und echte Selbstständigkeit.

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
Jörg Seifert (sei, Chef vom Dienst)
joerg.seifert@immobilienwirtschaft.de

REDAKTIONSTEAM

Michaela Burgdorf

BILDREDAKTION

Josephine Kaatz
hello@josephinekaatz.com

JOURNALISTEN IM HEFT

Beatrix Boutonnet, Manfred Godek,
Richard Haimann, Christian Hunziker,
Norbert Jumpertz, 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 (1.9.2025)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
John-Skilton-Str. 12, 97074 Würzburg

KEY ACCOUNT MANAGEMENT

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

STELLENMARKT

stellenmarkt@haufe.de

ANZEIGENDISPOSITION

Jonas Müller
Tel.: +49 931 2791-457
jonas.mueller@haufe-lexware.com

Diese Ausgabe enthält folgende (Teil-)Beilagen:
Metrona/Brunata;
SUGEMA-SEMINARE id Verlags GmbH

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 Bei-
träge 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/Henrik Sorensen; 07 Illustration Axael
Pfänder; 08 gettyimages/NORRIE3699; 11,12 WISAG;
18 gettyimages/josefkubes; 22 gettyimages/Patrick Daxen-
bichler; 23 Bildschön/Trenkel; 24 Mettr; Kugu; BWB;
25 WBV; 29 gettyimages/charles taylor; 34 gettyimages/Nes;
38 gettyimages/Cultura Creative; 36 CBRE; 37 neworld;
43 Heribert Schindler; 44 IMAGO/Funke Foto Services/
Jörg Carstensen; 48 gettyimages/zxvisual; 52 GettyImages/
fhm; 53 Lidia-Tirr; 54 gettyimages/Stocktrek Images;
57 gettyimages/huettenhoelscher/Kerrick/BanksPhotos/Phil-
moto/MarkusBoehm/#Urban-Photographer/Fokke Hassel;
64 ecoLocked GmbH; 64-67 Illustrationen Axael Pfänder;
66 EBZ-Sascha Krecklau, Gesobau AG-Kristoffer Schwetje;
67 Consulting GmbH; 70 gettyimages/coldsnowstorm;
72 gettyimages/Pakin Jarerndee; 76 gettyimages/Henrik
Sorensen; 81 gettyimages/4kodiak; 82 gettyimages/
LordHenriVoton; 84 Christian Piel; 86 Johannes Meger;
87 Behrendt Gruppe, privat; 96 gettyimages/Sohl;
98 gettyimages/Raul C

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

GERICHTSSTAND IST FREIBURG

ISSN: 1614-7375

ERSCHEINUNGSWEISE

6 x jährlich

VERBREITETE AUFLAGE

lt. IVW

DRUCK

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



*Das Magazin
jetzt gleich hier
bestellen*



www.blauer-engel.de/uz195
• ressourcenschonend und umweltfreundlich
hergestellt
• emissionsarm gedruckt
• aus 100 % Altpapier
LF8

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.

NÜCHTERN BETRACHTET

ISTANBUL – die Reise an den Bosphorus war für Maurice Grassau nicht die erste, aber dennoch eine Premiere. Fünf Tage, unzählige Eindrücke, Begegnungen und ... kein Alkohol.



MAURICE GRASSAU
ist Gründer und CEO von Architrave und Co-Founder von reboot30 – einem 30-Tage-Programm für ein Leben in Klarheit

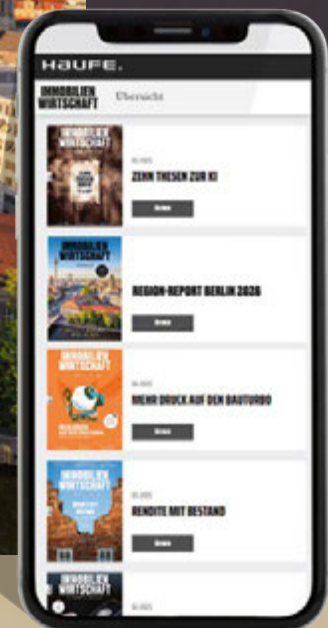
Im Juni 2023 reiste ich mit einem Freund in die Stadt am Bosphorus. Auch wenn sich Istanbul in den letzten 20 Jahren stark verändert hat – Hochhäuser, Bauprojekte, neue Stadtviertel –, der Charme zwischen Orient und Okzident ist geblieben. Das historische Pflaster, die Straßenhunde und -katzen, die Melange aus Chaos, Kultur und Wärme – all das hat diese Stadt, trotz Wandel, nicht verloren. Wir erkundeten Istanbul meist zu Fuß: Hagia Sophia, Blaue Moschee, der überdachte Basar, das moderne Kunstmuseum Istanbul Modern, das Goldene Horn, die trubeligen Seitengassen der Istiklal Caddesi, der Galataturm, das gemütliche Kuzguncuk auf der asiatischen Seite, die Fähren über den Bosphorus, die alten Viertel Fatih und Kasimpaşa.

Ein Highlight war eine kulinarische Stadtführung in Kadıköy mit einer Restaurantkritikerin – eine fachkundige Tour durch familiengeführte Lokale (Tipp: Yanyali, www.yanyalifehmi.com), versteckte Straßenküchen und quirlige Märkte. Wir probierten uns durch Meze, frischen Fisch, herzhaft-eintöpfen und zuckersüße Desserts. Was allerdings nicht auf der Karte stand: Raki, Efes-Bier oder bunte Cocktails auf den Dachterrassen der Bosphorus-Hotels. Denn diese Reise war meine erste Städtereise ohne Alkohol. Einige Monate zuvor hatte ich beschlossen, Alkohol aus meinem Leben zu streichen – nach über 20 Jahren regelmäßigen Konsums. Heute kann ich sagen: die beste Entscheidung meines Lebens. Früher war Alkohol fester Bestandteil solcher Reisen.

Abends durch Bars ziehen, Wein im Restaurant, vielleicht noch ein Clubbesuch. Das gehörte irgendwie dazu. Aber auch: verlorene Brieftaschen, Erinnerungslücken, verpasste Vormittage. Erst jetzt habe ich gemerkt, wie viel mir auf diese Weise verborgen blieb. Nüchtern erlebte ich die Stadt anders – wacher, intensiver, echter. Ich stand früh auf, war ausgeruht, hatte mehr Begegnungen, mehr Gespräche, mehr Interesse an den kleinen Dingen. Statt dumpfer Morgen: klare Gedanken, Aufmerksamkeit und Energie. Natürlich ist es manchmal seltsam, wenn andere abends weiterziehen und ich selbst die Füße hochlege, nach 20 Kilometern zu Fuß, mit einer Limonade in der Hand. Aber ehrlich gesagt – genau das war perfekt. Denn wie intensiv wirkt Istanbul, wenn man wirklich da ist! Etwa die Fährfahrt über den Bosphorus bei Sonnenaufgang. In der Nachwirkung dieses Erlebnisses suche ich seither auf Reisen weniger Ablenkung – und mehr Verbindung.

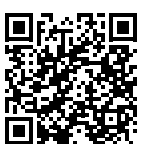
Ich will niemanden missionieren. Doch möchte ich diese Momente teilen. Denn in Istanbul wurde für mich Reisen wieder das, was es früher einmal war: Ich staunte, entdeckte, erlebte – ganz ohne Filter. Und so war diese Fahrt in die Türkei der eigentliche Startpunkt für das, was ich heute auch mache: reboot30. Dieses 30-Tage-Programm hilft Männern, sich für ein Leben ohne Alkohol zu entscheiden. Wie wäre es denn, eine Stadt mal wieder mit wachem Geiste zu erleben?! Mein Kulturerlebnis zeigt mir jedenfalls: Klarheit ist der schönste Rausch. ✎

REGION-REPORT METROPOLREGION BERLIN



ET: 20.02.2026
BS: 23.01.2026
DU: 30.01.2026

**REGIONAL INFORMIERT MIT IMMOBILIEN-
UND FINANZRELEVANTEN TOPTHEMEN AUS DER
METROPOLREGION BERLIN.**



HIER FINDEN SIE ALLE
INFOS ZU DEN WERBE-
MÖGLICHKEITEN

KONTAKT:

KLAUS STURM

+49 931 2791 733

KLAUS.STURM@HAUFE-LEXWARE.COM

GOLDBECK

Real Estate Services

Ein Partner. Alle Leistungen.

Alle Leistungen für zukunftsfähige Immobilien – aus einer Hand.

GOLDBECK
Sustainability Consulting

GOLDBECK
Parking Services

GOLDBECK
Facility Services

 **weiser**
BRANDSCHUTZ & TECHNIK
A GOLDBECK COMPANY

GOLDBECK
Refurbishment Services

GOLDBECK
Property Services

goldbeck.de/res