

AIZ

Das Immobilienmagazin

Sommerfrische

FOKUS FERIEN-IMMOBILIEN



**Deutsche
Immobilien-Akademie
an der Universität Freiburg**

... wo Wissenschaft
auf berufliche Praxis
trifft!



Informieren
Sie sich
JETZT!

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

www.dia.de

Studiengang Sachverständigenwesen

BERUFSBEGLEITEND & PRAXISNAH

- **Diplom-Sachverständige*r (DIA)**
- **Immobilienbewerter*in (DIA)**

Gemeinsam voran!

Liebe Leserinnen und Leser,

die Immobilienmärkte sind wieder in Bewegung — und mit ihm auch unsere neueste Ausgabe des AIZ-Immobilienmagazins.

Während sich die Märkte langsam aus der Schockstarre lösen, entstehen neue Dynamiken: Die Preise für Wohn-Immobilien ziehen in vielen Städten wieder an, das Interesse an Wohneigentum wächst spürbar. Die Zahl der Transaktionen steigt deutlich. Das Abwarten hat ein Ende. Auch bei den Baugenehmigungen deutet sich eine Bodenbildung an.

Diese Entwicklung spiegelt sich auch im Stimmungsbild der Branche wider — etwa auf dem Deutschen Immobilitätstag 2025, der am 5. und 6. Juni über 1.000 Immobilienprofis aus ganz Deutschland in Berlin versammelte.

Der DIT bewies: Es gibt Lösungen, Ideen und Tatkraft. Jetzt braucht es den politischen Willen, diese Potenziale zu heben. Unser ausführlicher Rückblick zeigt, dass die Branche bereit ist. Im Politischen Wort macht IVD-Präsident Dirk Wohltorf deutlich, wie dringend jetzt ein gemeinsamer Kraftakt von Politik und Wirtschaft ist — für mehr Neubau, mehr Investitionen und ein neues Vertrauen in die Zukunftsfähigkeit des Immobilienstandorts Deutschland.

Ein besonderer Fokus dieser Ausgabe liegt auf Ferien-Immobilien. Einem Marktsegment, das für viele Kunden Sehnsuchtsort und Kapitalanlage zugleich ist. Unsere Reportage führt Sie in die beliebtesten Regionen: Nordsee, Ostsee, Allgäu, Harz, Eifel, Bodensee — aber auch nach Mallorca, Ibiza und Florida. Dort, wo andere Urlaub machen, eröffnen sich auch für Makler, Verwalter und Investoren neue Chancen. Wer die Besonderheiten der Märkte kennt, kann hier gezielt beraten und begleiten.

Auch die anderen Beiträge unserer namhaften Autoren in dieser Ausgabe sollen Anregung für Ihren Berufsalltag als Immobilienprofis sein.

Wir wünschen Ihnen viel Freude bei der Lektüre — und sonnige Aussichten, nicht nur im Sommer.

Ihr Stephen Paul
Leiter Kommunikation IVD
und Chefredakteur

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





Foto: © IVD



Foto: © Rolf Buch



Foto: © Wordliner/ DALLE/ OpenAI

9 In seinem Politischen Wort fragt IVD-Präsident Dirk Wohltorf, ob die neue Bundesregierung den Wohnungsbau wirklich anpackt. Denn Misstrauen und Überregulierung blockieren weiterhin den Aufbruch. Wird Deutschland wieder „The Place to Bau“?

10 Im AIZ-Interview kritisiert Rolf Buch, scheidender Vorstandsvorsitzender der Vonovia SE, politische Fehlanreize wie die Mietpreisbremse, warnt vor bürokratischen Neubauhürden und fordert klare Impulse von der neuen Bundesregierung.

38 Das IVD-Wohnungsmarkt-Barometer liefert aktuelle Einblicke in die Märkte für Wohn-Immobilien. Die Einschätzungen aus der Maklerpraxis zeigen, wie sich die Stimmung und die Nachfrage und Hemmnisse entwickeln. Und wie die Regulierung auf die Märkte wirkt.

Politik

- 9** *Das Politische Wort von Dirk Wohltorf*
The Place to Bau – Really?
- 10** *Im Dialog mit Rolf Buch*
„Die Mietpreisbremse ist sozialblind“
- 12** *Kampagne „Jede Wohnung zählt“*
Wohnungsbau braucht Rückenwind

Deutscher Immobilitag 2025

- 14** *Besser. Gemeinsam. Machen.*
Die besten Fotos und Höhepunkte

Titel | Fokus Ferien-Immobilien

- 20** *Zwölf Makler berichten aus Ferienregionen*
Zwischen Sehnsuchtsort und Zweitwohnungssteuer
- 29** *Tourismus und Immobilienbranche im Dialog*
Urlaubsdestinationen entwickeln – Ferien-Immobilien rentabel gestalten
- 31** *Mallorca und Ibiza*
Gefragte Ferien-Immobilien werden knapp
- 32** *Sonnige Aussichten im Südwesten Floridas*
Warum Immobilienprofis vor Ort heute mehr bewegen können als je zuvor
- 34** *Steuerliche Regeln für Vermietung, Nutzung und Erbfall im Ausland*
Doppelbesteuerung bei Ferien-Immobilien vermeiden

Märkte

- 38** *IVD-Wohnungsmarkt-Barometer*
Neue Dynamik im Bestand
- 40** *Europäischer Gewerbe-Immobilienmarkt*
Ein Hoffnungsschimmer, aber kein Durchbruch
- 42** *Immobilienvermarktung in der Zwangsversteigerung*
Doppelte Chance für Makler

Bewerten

- 44** *Wertbegriffe im Makleralltag klar trennen*
Verkehrswert oder Preisermittlung?

Unternehmen

- 46** *Wie junge Köpfe die Immobilienwelt neu denken*
Frischer Wind in alten Mauern



Foto: © haveseen/AdobeStock



Foto: © IVD

19 Ferien-Immobilien sind begehrt – doch die Erwartungen der Kunden werden komplexer. Zwölf Makler aus deutschen Ferienregionen berichten im AIZ-Immobilienmagazin von Nachfrage, Preisentwicklung und Regulierung. Sie schildern Trends wie Workation, hybride Nutzung und Kapital-Anlage – und was Käufer heute wirklich bewegt. Ein lebendiges Stimmungsbild zwischen Sehnsuchtsort und Zweitwohnungssteuer, das Aufschluss über die Marktentwicklung gibt.

52 Energetische Sanierungen in Wohnungseigentümergeinschaften sind ein komplexes Unterfangen aber bieten auch Chancen. IVD-Vizepräsident Markus Jugan zeigt, wie Verwalter die Zukunftsfähigkeit von Immobilien sichern können.

47 *Smarte Lösungen für Energie-Effizienz*
Revolution im Heizungskeller

Recht und Steuern

50 *Im rechten Licht*
Wann ist ein Bambus eine Hecke? (Teil 2)

Verwaltung

51 *Neue Wege in die Immobilienverwaltung*
EIA bietet Basiskurs für Seiteneinsteiger

52 *Was Verwalter für erfolgreiche Sanierungen in WEGs wissen müssen*
Energieeffizienz als Gemeinschaftsaufgabe

54 Nachgefragt bei der Verwalter-Hotline

Rubriken

3 Editorial

6 *AIZ im Bild*

8 *Zahlen und Fakten*

36 *Pop-up*
Digital vermietet, analog verwaltet

48 *Auf eine Tasse mit ...*
... Axel Quester

56 *IVD-Campus*
Seminare der IVD-Bildungsinstitute und -Akademien

58 Impressum



Das beste Förderprogramm ist die Vereinfachung und Beschleunigung des Bauens.

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

death_rip/Adobestock



Stadt im Fluss

40 Jahre diente der massive Backsteinbau als Getreidespeicher im Hamburger Hafen, heute ist er das Fundament der Elbphilharmonie, die sich mit ihrer spektakulären Silhouette in die Höhe streckt und längst zum Wahrzeichen Hamburgs geworden ist. Das große Foto aus dem Jahr 2005 zeigt den Speicher in seinem damaligen Zustand. Die Aufnahme gehört zur Open-Air-Ausstellung „Stadt im Fluss“, die mit rund 50 Bildern des Fotografen Thomas Hampel den Wandel des Hafens-Areals zur Hafencity dokumentiert. Die Ausstellung ist noch bis zum 24. September 2025 auf dem Boulevard des Überseequartiers zu sehen – rund um die Uhr und kostenlos zugänglich.

Foto © Hafencity GmbH/Thomas Hampel; kleine Grafik: Elbphilharmonie/DALLE von OpenAI
www.ueberseequartier.de



Neuer Tiefpunkt bei KfW-Förderung erreicht

Die Zahl der von der KfW geförderten Wohneinheiten (WE) ist seit 2021 drastisch gesunken. Der starke Rückgang bei der Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) ist vor allem auf drei Faktoren zurückzuführen: Erstens wurde die Neubauförderung im Jahr 2023 aus der BEG ausgegliedert und durch das Programm „Klimafreundlicher Neubau“ (KFN) ersetzt, das deutlich strengere Anforderungen stellt. Zweitens wurde die Fördermittelausstattung insgesamt reduziert. Drittens wirken sich die stark gestiegenen Baukosten und Zinsen dämpfend auf die Nachfrage nach Förderkrediten und Zuschüssen aus. Auffällig ist, dass die Zahl der geförderten Wohneinheiten über Kredit- und Zuschussvarianten sich nahezu die Waage hält. Die Fördersummen pro Fall sind jedoch bei den Kreditprogrammen in der Regel deutlich höher.



2021
433.000 WE

Kredit: 220.000 WE
Zuschuss: 213.000 WE



2022
406.000 WE

Kredit: 205.000 WE
Zuschuss: 201.000 WE



2023
76.000 WE

Kredit: 38.000 WE
Zuschuss: 38.000 WE



2024
72.000 WE

Kredit: 36.000 WE
Zuschuss: 36.000 WE

Quellen: KfW-Förderreports 2021-2024

Politisches Wort

The Place to Bau – Really?

Die Bundesregierung ist drauf und dran, alte Fehler in neuer Verpackung zu wiederholen: mehr Misstrauen statt mehr Wohnungsbau. Dabei liegt genau hier die Chance für den Aufbruch – wenn man ihn politisch will.

Von Dirk Wohltorf, IVD-Präsident

Bundeskanzler Merz hat den Wohnungsbau an die Spitze seiner Agenda gesetzt. Er sagt: „Eine der wichtigsten sozialen Fragen unserer Zeit ist bezahlbares Wohnen. [...] Zu bezahlbarem Wohnen gehört vor allem: Bauen, Bauen, Bauen.“ Diese Aussage nehmen viele Menschen ernst – auch ich. Dass das Bundesbauministerium eigenständig bleibt und mit Verena Hubertz eine engagierte Ministerin an der Spitze hat, ist ein positives Signal. Aber jetzt müssen Taten folgen. 2024 wurden nur 251.900 Wohnungen fertiggestellt – ein Rückgang um 14,4 Prozent. Besonders betroffen: der private Wohnungsbau. Bei Einfamilienhäusern beträgt das Minus 22,1 Prozent, bei Zweifamilienhäusern sogar 26,2 Prozent.

Doch was tut die Bundesregierung? Sie verlängert die Mietpreisbremse bis Ende 2029. Doch wer Investitionen will, darf nicht gleichzeitig Investoren abschrecken. Parallel kündigt Bauministerin Hubertz einen sogenannten Bauturbo an: § 246e BauGB. Dieser soll Kommunen ermöglichen, schneller baureifes Bauland auszuweisen. Doch ob sie das tun, hängt allein von den Bürgermeistern und Räten ab. Wenn sie nicht handeln, bleibt der § 246e wirkungslos – ein symbolischer Ausgleich für reale Belastungen durch verschärftes Mietrecht, die für alle gelten. Was bislang konkret ist, ist das politische Misstrauensvotum gegen alle, die Wohnraum bereitstellen. Mietenregulierung oder auch Milieuschutzsatzungen sind Ausdruck wohnungspolitischer Verzweiflung. Statt Neubau zu ermöglichen, wird Eigentum reguliert – mit Folgen für alle, die eine Wohnung suchen. Und das Umwandlungsverbot verhindert die Aufteilung von Mietshäusern in Eigentumswohnungen. Wer kaufen will, hat kaum eine Chance und muss Mieter bleiben.

Wachstum entsteht dort, wo investiert werden kann. Bei der gegenwärtigen Wachstumsschwäche: eine große Chance! Laut Bernd Rürup kann ein wohnungspolitischer Impuls 0,5 Prozent zusätzliches Wirtschaftswachstum bringen, 150.000 Arbeitsplätze sichern und 5,5 Milliarden Euro Steuereinnahmen generieren. Auch das DIW sieht darin ein Potenzial von 1,5 Prozent BIP-Zuwachs in vier Jahren. Wohneigentum ist für viele kaum noch erreichbar: 6.100 Euro Einkommen sind heute durchschnittlich nötig, um eine Finanzierung aufzunehmen – 28 Prozent mehr als vor vier Jahren.

Programme wie „Jung kauft Alt“ oder „Wohneigentum für Familien“ scheitern an überzogenen Klimaschutzauflagen und viel zu niedrigen Einkommensgrenzen. Gefragt sind Bürgschaften, bessere Abschreibungen, einfachere Förderung – und politischer Mut zum Bauen. Und das beste Förderprogramm ist die Vereinfachung und Beschleunigung des Bauens – wie Hamburg, Schleswig-Holstein und Berlin es vormachen. Die Kampagne „Jede Wohnung zählt“ unterstreicht: Wohnungsbau braucht Rückenwind. Rund 99 Prozent der Menschen in Deutschland leben im Bestand. Hier ist viel Potenzial – gerade für Familien mit mittlerem Einkommen.

Bauen ist kein Störfaktor – es ist ein Gemeinwohlbeitrag. Deutschland kann wieder The Place to Bau werden – ein Land des Bauens, Besitzens und Investierens. Nutzen wir diese Chance! ■



Im Dialog mit Rolf Buch

„Die Mietpreisbremse ist sozial blind“

Nach mehr als einem Jahrzehnt an der Spitze der Vonovia SE zieht sich Rolf Buch zum Jahresende als Vorstandsvorsitzender zurück. Anlass genug, mit dem 60-jährigen Manager als eine der prägenden Persönlichkeiten der Immobilienwirtschaft zu sprechen. Aus dem einstigen kommunalen Wohnungsunternehmen in Bochum formte Buch einen DAX-Konzern – mit rund 535.000 Wohnungen in Deutschland, Schweden und Österreich den größten privaten Wohnungsanbieter Europas. In seine Amtszeit fallen wegweisende Übernahmen, darunter die GAGFAH, BUWOG und Deutsche Wohnen. Im Gespräch mit dem AIZ-Immobilienmagazin formuliert Buch klare Erwartungen an die neue Bundesregierung unter Friedrich Merz. Er spricht über politische Fehlanreize wie die Mietpreisbremse, über Neubauhemmnisse und bürokratische Hürden – aber auch über die Chancen technologischer Innovation und die Verantwortung der Branche.

Interview von Stephen Paul

AIZ-Immobilienmagazin: Die neue Bundesregierung will die Mietpreisbremse verlängern und verschärfen. Müssen wir uns damit abfinden?

Rolf Buch: Das sollten wir keinesfalls tun. Für den Neubau und die energetische Sanierung benötigen wir in Deutschland in den nächsten zehn Jahren jährlich 220 Milliarden Euro. Das ist ohne privates Kapital nicht zu schaffen. Die neue Bundesregierung muss das Thema Wohnen entschlossen angehen.

Seit ihrer Einführung 2015 ist die Mietpreisbremse ein politisch umstrittenes Instrument. Wie fällt Ihre Bilanz nach knapp zehn Jahren aus?

Sie hat den Mangel an bezahlbarem Wohnraum verschärft. Sie ist sozial blind. Menschen mit Altmietverträgen ziehen nicht mehr um, weil sie sich eine neue Wohnung nicht leisten können. Die Mietpreisbremse hält Investoren ab und gibt keine Anreize, in Neubau zu investieren. Sie wurde eingeführt, weil man Zeit gewinnen wollte, damit bezahlbarer Wohnraum entstehen kann. Doch nach zehn Jahren muss man feststellen: Das ist nicht geschehen. Ein sozial gerechtes Mietrecht muss das Ziel sein. Eine angemessenere Regulierung würde es auch einfacher machen, privates Kapital für Investitionen in Deutschland zu bekommen.

Die Mietpreise steigen inzwischen nicht nur in Metropolen wie Berlin und München, sondern auch in Städten wie Augsburg und Leipzig. Wie erreichen wir eine Entspannung auf dem Markt?

Die Baukosten sind zu hoch, Bürokratie und Bauvorschriften müssen abgebaut, Genehmigungsverfahren beschleunigt werden. Der Standard für Neubauten darf nicht weiter verschärft werden. Der beschlossene Gebäudetyp E wird den Neubau wieder in Schwung bringen. Damit ist kostengünstigeres

Bauen möglich. So kann schnell neuer Wohnraum entstehen und die Lage am Wohnungsmarkt kann sich spürbar entspannen.

Meist ist nicht mehr primär die Baualtersklasse, sondern der energetische Zustand einer Immobilie kaufentscheidend.

Der Gebäudesektor ist für 40 Prozent des Primärenergieverbrauchs und 35 Prozent der CO₂-Emissionen in Deutschland verantwortlich. Aus der Notwendigkeit, CO₂ einzusparen, haben wir bei Vonovia unseren Klimapfad entwickelt. Unsere Sanierungsquote liegt weit über dem Bundesdurchschnitt. Wir haben bisher gut saniert und modernisiert. Lediglich drei Prozent unserer Gebäude sind derzeit noch den schlechteren Effizienzklassen G und H zuzuordnen. 2015 waren es noch 24,6 Prozent unserer Bestände.

Vonovia hat 2023 alle Neubauprojekte eingestellt. Warum?

Die Zinsen waren innerhalb kürzester Zeit explodiert. Da haben wir die Pausetaste für den Neubau gedrückt. Konkret haben wir zwar keine neuen Projekte mehr angestoßen, aber alle laufenden Projekte zu Ende gebracht. Das waren allein im Jahr 2024 3.700 Wohnungen. In diesem Jahr werden wir 3.000 neue Wohnungen bauen.

Was erwarten Sie von der neuen Bundesregierung unter Bundeskanzler Friedrich Merz?

Die neue Bundesregierung verfügt über hohe Wirtschaftskompetenz. Jetzt kommt es darauf an, diese gezielt einzusetzen. Wir brauchen bessere Rahmenbedingungen, um großflächig bezahlbaren Wohnraum zu schaffen. Dazu zählen der Abbau bürokratischer Hemmschwellen, die Vereinfachung der Auflagen, schnellere Planungs- und Genehmigungsverfahren und die Verstärkung der Förderlandschaft. ■



Rolf Buch
Vorstandsvorsitzender der Vonovia SE

Kampagne „Jede Wohnung zählt“ – weil es nur gemeinsam geht

Wohnungsbau braucht Rückenwind

Wie gelingt es, den Wohnungsbau wieder in Schwung zu bringen und die Akzeptanz dafür zu stärken? Ein norddeutsches Verbändebündnis gibt mit der Kampagne „Jede Wohnung zählt“ Impulse, die bundesweit Beachtung verdienen.

Zusammengestellt von Stephen Paul

Wohnungsmangel ist längst kein abstraktes Thema mehr. Er betrifft Menschen unmittelbar. Familien, die keine passende Wohnung finden, Unternehmen, die keine Fachkräfte binden können, und Städte, die sozial aus dem Gleichgewicht geraten. In dieser Lage braucht es keinen Stillstand, sondern Bewegung: politische, gesellschaftliche und ganz praktische. Dafür steht die Kampagne „Jede Wohnung zählt“.

Sie ist mehr als ein regionales Projekt – sie ist ein Weckruf mit bundesweiter Relevanz. Angestoßen von einem Bündnis norddeutscher Immobilienverbände, da-



Foto: © Anna Tewes Kommunikation

runter der IVD Nord, zeigt sie, wie Lösungen aussehen können: mit klaren Forderungen, konstruktivem Dialog und konkreten Vorschlägen. Denn nur wenn Politik, Verwaltung, Branche und Gesellschaft gemeinsam handeln, kann neuer Wohnraum entstehen.

Gemeinsinn statt Einzelinteresse

Im Mittelpunkt steht eine einfache Wahrheit: Wohnraum ist eine Gemeinschaftsaufgabe. Nicht jede Idee kann verwirklicht werden, nicht jeder Wunsch passt ins Gesamtbild.

Die Kampagne wirbt deshalb für ein neues gesellschaftliches Verständnis – weg von der „Wünsch-Dir-was-Mentalität“, hin zu solidarischem Handeln.

Es geht darum, auch eigene Interessen gelegentlich zurückzustellen, um Lösungen zu ermöglichen, die vielen Menschen zugutekommen und den Wohnraumbedarf spürbar lindern.

Neun gemeinsame Forderungen

Bürgerlichen Gemeinsinn stärken: Wohnraum ist kein Luxus, sondern Grundlage für gesellschaftlichen Zusammenhalt. Damit Neubau gelingt, braucht es Rückhalt in Politik, Verwaltung – und in der Bevölkerung. Die leise Mehrheit darf nicht länger schweigen, wenn einzelne lautstark blockieren.

Öffentliche Unterstützung für den Wohnungsbau fördern: Förderprogramme müssen planbar, zuverlässig und ausreichend ausgestattet sein.

Sie sollen alle Segmente des Wohnungsmarkts erreichen – von geförderten Mietwohnungen über frei finanzierte Projekte bis zum selbst genutzten Eigentum.

Standards für Neubau und Modernisierung deutlich reduzieren: Der Wunsch nach optimaler Qualität darf den Fortschritt nicht verhindern. Realistische An-

Foto: © Anna Tewes Kommunikation



forderungen und praktikable Vorschriften sind entscheidend für wirtschaftlich tragfähige Neubauprojekte.

Genehmigungsverfahren verschlanken und wesentlich beschleunigen: Lange Wartezeiten und komplizierte Abstimmungen verzögern viele Projekte. Die Kampagne fordert klar definierte Prozesse, digitale Verfahren und verbindliche Fristen.

Drittmix in der Quartiersentwicklung einhalten: Ein ausgewogenes Verhältnis von gefördertem Wohnraum, frei finanzierten Mietwohnungen und Eigentum schafft stabile, durchmischte Nachbarschaften. Das Ziel ist: Wohnraum für alle Einkommensgruppen.

Kooperative und angebotsorientierte Wohnungsbaupolitik umsetzen: Kommunale Steuerung darf nicht zur Verhinderung führen. Statt starrer Vorgaben braucht es flexible Lösungen, die mit der Wohnungswirtschaft gemeinsam entwickelt werden.

Umwandlung von Gewerbe zu Wohnen ermöglichen: Leerstehende Gewerbeflächen bergen erhebliches Potenzial für Wohnraum. Bau- und planungsrechtliche Hemmnisse müssen abgebaut werden, um solche Flächen nutzbar zu machen.

Wünsch-Dir-was-Mentalität überwinden: Wohnungsbau scheitert häufig nicht am Geld, sondern an Widerstand vor Ort. Wer Neubau nur akzeptiert, wenn er perfekt ins persönliche Wunschbild passt, behindert dringend benötigte Lösungen.

Wohnraum für alle Teile der Gesellschaft aufbauen: Der Wohnungsmarkt muss unterschiedlichen Lebenslagen und finanziellen Ausgangssituationen gerecht werden. Dazu gehören bedarfsgerechte Mietwohnungen ebenso wie frei finanzierte Angebote und der Erwerb von Wohneigentum – auch für Haushalte mit mittlerem Einkommen.

Hamburg und Schleswig-Holstein machen vor, was möglich ist

In Hamburg und Schleswig-Holstein wurde Jede Wohnung zählt von einem breiten Bündnis aus BFW Nord, VNW, Grundeigentümer-Verband und IVD Nord ins Leben gerufen.

Seit dem 24. März 2025 ist die Kampagne sichtbar präsent: mit Plakaten an Baustellen, Fahrrädern und Transportern, über digitale Werbeflächen und in sozialen Medien. Das Ziel: Bewusstsein schaffen – für die Bedeutung des Wohnungsbaus als Voraussetzung für sozialen Ausgleich, wirtschaftliche Entwicklung und gesellschaftliche Stabilität.

Die Region zeigt an mehreren Stellen, wie konkrete Lösungen aussehen können. Der sogenannte Hamburg-Standard für kostenreduziertes Bauen, der dritte Förderweg für mittlere Einkommen und die kontinuierliche Zusammenarbeit zwischen Politik und Branche im „Bündnis für das Wohnen“ sind Beispiele für gelebte Verantwortung.

Eine Einladung an die Gesellschaft

Jede Wohnung zählt ist offen für Mitstreiter. Kommunen, Unternehmen, Verbände oder Einzelpersonen können sich beteiligen – mit eigenen Maßnahmen, Informationsmaterialien oder konkreter Unterstützung. Die Kampagne stellt Vorlagen bereit, fördert den Austausch und lädt zur Mitwirkung ein. Ziel ist kein starres Konzept, sondern ein wachsendes Netzwerk. Denn jede Region braucht ihre eigenen Antworten – aber das gemeinsame Ziel bleibt: mehr Wohnungsbau. ■

Weitere Informationen, Materialien und Kontaktmöglichkeiten:

www.jedewohnungzaehlt.de



Deutscher Immobilienstag 2025

Wenn Partnerschaft zur Strategie wird

Der Deutsche Immobilienstag (DIT) hat gezeigt, wie viel möglich ist, wenn eine Branche gemeinsam anpackt und Ideen in Energie verwandelt. „Besser. Gemeinsam. Machen.“ war beim DIT mehr als ein Motto – es war gelebte Praxis. In der Immobilienwirtschaft wächst eine neue Lust auf Gemeinsamkeit – und der DIT hat sicher dazu beigetragen, sie bei noch mehr Akteuren zu wecken.

Von Stephen Paul

BESSER. GEMEINSAM. MACHEN.



Ehrungen für Axel Wittlinger (linkes Bild, 3. von links) und Alexander Alter (rechtes Bild, 1. von links)

Zum Deutschen Immobilitätstag trafen sich am 5./6. Juni über 1.000 Immobilienprofis im Berliner bcc. Auf vier Bühnen wurden aktuelle immobilienwirtschaftliche Trends diskutiert. Gemeinsam mit den führenden Immobilienportalen Immo-Scout24, immowelt, Immobilien1 und Kleinanzeigen stellte der IVD eine Initiative zur Bekämpfung von Betrug bei der Immobiliensuche vor. Der DIT erzeugte großes Medieninteresse und in den sozialen Netzwerken gab es eine nie dagewesene Resonanz.

Ehrungen bei der Mitgliederversammlung

Vor der Eröffnung fand die jährliche IVD-Mitgliederversammlung statt. Dabei wurden Axel Wittlinger und Alexander Alter für ihre Verdienste um die Immobilienwirtschaft mit der

IVD-Ehrenmitgliedschaft und der goldenen Verdienstnadel geehrt. Wittlinger war unter anderem Vorsitzender des IVD Nord und Generalsekretär des europäischen Dachverbands CEPI, Alter langjähriger Vorsitzender des IVD Mitte.

Klartext beim Grand Opening

Den Auftakt des DIT gestaltete IVD-Präsident Dirk Wohltorf mit einer kraftvollen Grundsatzrede. Unter dem Leitmotiv „Besser. Gemeinsam. Machen.“ forderte er einen wohnungspolitischen Kurswechsel – weg vom Misstrauen gegenüber Investoren, hin zu verlässlichen Rahmenbedingungen für Eigentumsbildung und Neubau. Überregulierung, hohe Grunderwerbsteuern und fehlende Planungssicherheit seien zentrale Hemmnisse.

Fotos: © IVD/Christian Kruppa



Präsidium und Vorstand bei der Mitgliederversammlung



Vielen Dank
an unsere Aussteller
und Sponsoren

diT
DEUTSCHER
IMMOBILIENTAG
2025

deutscher-immobilientag.de



Auf der Mainstage wurde Nicolai Schwarzer (linkes Bild, 2. von links) mit dem Brückenbauerpreis ausgezeichnet. Außerdem begeisterten Anthony Thet, Renné Rennefeld und Vivien-Eileen Bauernschmidt (Mitte oben), Thorsten Havener (Mitte unten) und Richard David Precht (rechts).

Seine Botschaft zum Wohneigentum: „Deutschland ist kein Mieterland – es ist ein Land der verhinderten Eigentümer.“

In seinem Grußwort betonte Berlins Regierender Bürgermeister Kai Wegner die zentrale Rolle privater Investoren für eine erfolgreiche Wohnungsbauoffensive. Sein Angebot an investitionsbereite Immobilienunternehmer – „meine Tür steht offen“ – nahmen Lasse Papenburg und Peter Peters ernst und besuchten Wegner noch am gleichen Tag im Roten Rathaus. Keynotes von Richard David Precht zur gesellschaftlichen Verantwortung von Eigentum und von Prof. Dr. Jörg Rocholl zur Bedeutung innovationsfreundlicher Regulierung setzten weitere wichtige Impulse beim DIT.

Das Smart-Deal-System

Ein Beispiel für gelebte Kooperation ist das neue Smart-Deal-System: eine digitale Plattform für die rechtssichere Zusammenarbeit von Maklern. In einer Gesprächsrunde, unter

anderem mit IVD-Bundesgeschäftsführerin Carolin Hegenbarth und Vizepräsident Robert Vesely, wurden die weiteren Schritte bis zum Roll-out des Systems Anfang 2026 dargestellt.

Nachwuchs gestalten lassen

Mit dem Netzwerk REALS – Real Estate Potentials schafft der IVD eine Plattform für junge Berufseinsteiger und Immobilienprofis. IVD-Vizepräsidentin Jeanette Kuhnert warb für eine Beteiligungskultur, die Mitgestaltung ermöglicht: „Der Nachwuchs will nicht nur gefördert werden – er will mitbestimmen.“

Ausgezeichnet!

Ein emotionaler Höhepunkt war die erstmalige Verleihung des Brückenbauerpreises der deutschen Immobilienwirtschaft.

Der Preis ging an den Berliner Immobilienunternehmer Nicolai Schwarzer für seine Initiative „Nie wieder ist jetzt!“.

Fotos: © IVD/Christian Kruppa



Besuch im Roten Rathaus





IVD-Präsident Wohltorf und Berlins Regierender Bürgermeister Kai Wegner würdigten den Preisträger als Vorbild für eine Branche, die Verantwortung nicht nur wirtschaftlich versteht.

Auf den Bühnen

Ein Beispiel für gelingende Kommunikation boten die zahlreichen Expertengespräche. Dr. Sandra von Möller (Wohn-eigentum im Eigentum e.V.) sprach mit IVD-Vizepräsident Markus Jugan und Jörg Wanke (IVD Mitte) über typische Miss-verständnisse zwischen Eigentümer und Verwalter – und wie man sie vermeiden kann.

In einer anderen Expertenrunde gab es Tipps für mehr Verhandlungsgeschick im Immobilienalltag.

Im Digital Lab by Jacasa zeigte Björn Kolbmüller mit weiteren Speakern praxisnah, wie KI und Automatisierung den Makler-alltag verändern. Auf großes Interesse stießen die Makler-

und Verwaltersprechstunden mit Georg Ortner und Laura Eckert-Rinaldo, die vom DIT live gestreamt wurden.

Den Abschluss des Kongresses setzte Thorsten Havener mit verblüffendem Gedankenlesen und einem Appell an Empathie, Aufmerksamkeit und Dialog.

Netzwerken und Feiern

Über 50 Aussteller aus PropTech, Dienstleistung und Produkt-welt präsentierten sich im Ausstellerbereich.

Viel Gelegenheit zum Austausch bot bereits am Vorabend des DIT das vom IVD Berlin-Brandenburg ausgerichtete WarmUp in Clärchens Ballhaus.

Am Abend des ersten Kongresstages begeisterte die Immo-Night, zu der ImmoScout24 und der IVD ins Haus Zenner einluden. Gekrönt vom Auftritt der Berliner Band BossHoss. ■

Fotos: © IVD/Christian Kruppa



Fokus Ferien-Immobilien

Ein Haus am Meer, ein Apartment in den Bergen: Ferien-Immobilien stehen hoch im Kurs – bei Eigennutzern ebenso wie bei Kapitalanlegern. Passend zum Titelthema haben wir Makler in den beliebtesten Ferienregionen Deutschlands nach ihrer Einschätzung gefragt: Wo steigen die Preise noch, welche Trends prägen den Markt, und wie gehen Kommunen mit zunehmendem Regulierungsdruck um? Der Blick geht auch über Deutschland hinaus, etwa nach Ibiza, Mallorca und Florida. Lesen Sie auch über die steuerlichen Rahmenbedingungen: Doppelbesteuerungsabkommen mit anderen Staaten entscheiden maßgeblich mit, wie lohnend die Investition und Vermietung einer Immobilie im Ausland tatsächlich ist. So bleibt der Traum vom Haus am Strand realistisch und wird nicht im Sand verlaufen.





Zwölf Makler berichten aus Ferienregionen

Zwischen Sehnsuchtsort und Zweitwohnungssteuer

Ferien-Immobilien gehören zu den begehrtesten Segmenten auf dem deutschen Immobilienmarkt — nicht nur als Zweitwohnsitz oder Wochenendrefugium, sondern zunehmend auch als Teil einer strategischen Altersvorsorge oder Kapitalanlage. Während sich die Nachfrage vielerorts auf hohem Niveau stabilisiert, fordern die Entwicklung bei Zinsen und Baukosten sowie kommunale Regulierung sowohl Käufer als auch Vermittler heraus. Maklerunternehmer von der Nordsee, der Ostsee, vom Harz, aus der Eifel, vom Allgäu und dem Bodensee geben im Gespräch mit dem AIZ-Immobilienmagazin Einblicke in die regionale Realität eines Marktes, der zwischen Emotion, Renditerwartung und rechtlichen Hürden balanciert.

Von Stephen Paul

Der Ferien-Immobilienmarkt zeigt sich stabil — mit regionalen Unterschieden, aber auch gemeinsamen Mustern. Besonders die Erfahrungen der Pandemie haben vielerorts zu einer verstärkten Nachfrage geführt. Menschen entdeckten den Urlaub im eigenen Land neu und suchten Rückzugsorte abseits der Städte.

Flexible Arbeitszeitmodelle und mobiles Arbeiten befeuern diesen Trend. Gleichzeitig haben gezieltes Tourismusmarketing und digitale Sichtbarkeit — etwa über die sozialen Medien — den Markt zusätzlich belebt. In vielen Regionen wird die Ferien-Immobilie nicht mehr nur als Urlaubsdomizil, sondern als Teil eines hybriden Lebensstils gesehen.

Regional unterschiedliche Marktdynamik

Im Allgäu etwa ist laut Sandra Maria Müller der Wunsch nach Eigentum in Berglage mit Ruhe und Ausblick besonders ausgeprägt. Am Bodensee beschreibt Sebastian Stengel eine hohe Nachfrage nach kleineren Wohnungen mit Balkon oder Terrasse in Seelage — beides Ausdruck eines ganzjährigen Lebensgefühls.

Auch an Nord- und Ostsee bleibt das Interesse hoch. Michael Haubner und Robert Rothböck sprechen von anhaltender Nachfrage — das Reizklima ist ein Pluspunkt. In Flensburg suchen Kunden gezielt Zweitwohnsitze mit Option zur Agenturvermietung — bevorzugt mit

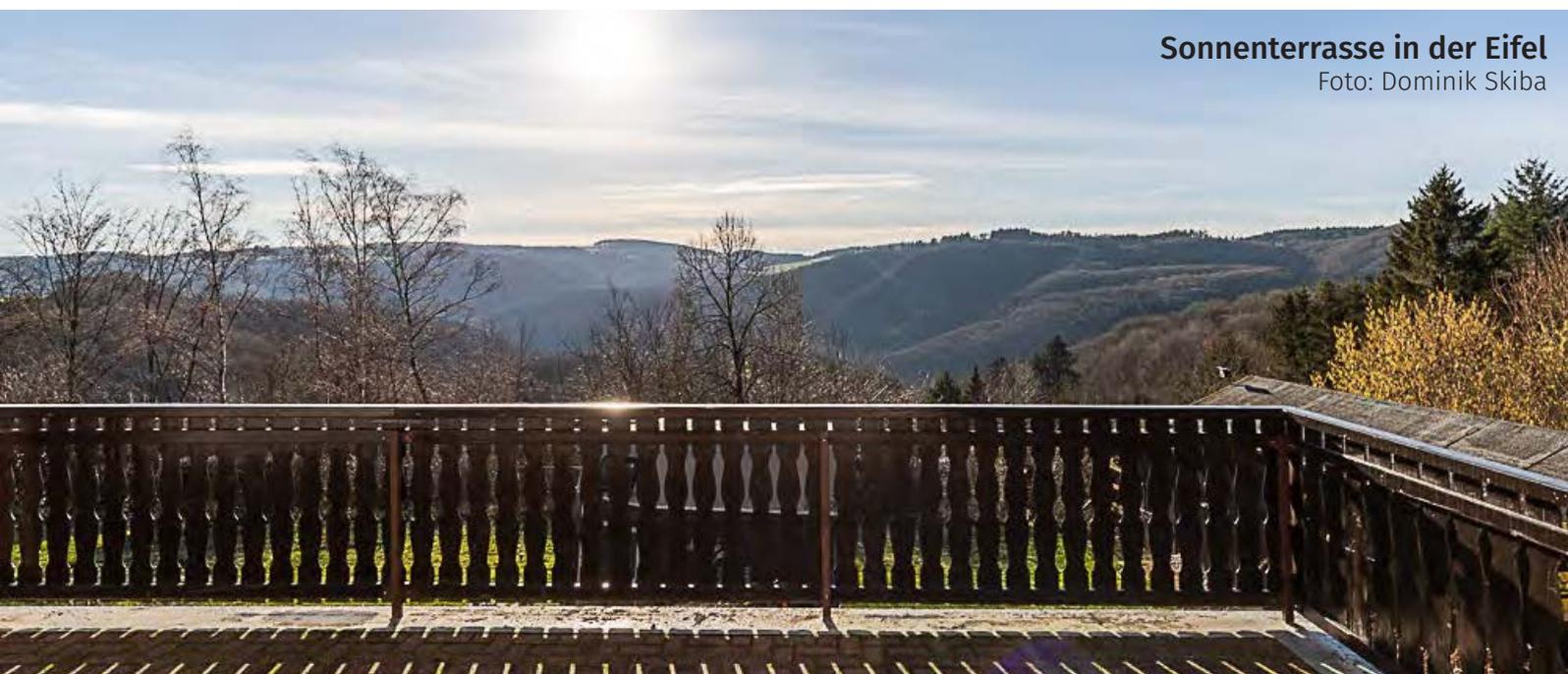
Wasserblick oder im traditionellen Reetdachstil, wie Oliver Klentz betont.

Dem gegenüber steht eine gewisse Konsolidierung auf Sylt und im Umland. Peter Peters und Martin Weiß berichten von rückläufigen Transaktionen und stagnierenden Preisen — getrieben von der Zinswende und zunehmender Regulierung.

In der Eifel und im Harz spiegelt sich der bundesweite Trend auf eigene Weise wider. Dominik Skiba beobachtet eine stabile Nachfrage nach kleinen Häusern für Städter aus Köln, Bonn oder Düsseldorf. Sabine Zschiesche sieht in der Südeifel vor allem Entschleunigung und Naturerlebnis als Kaufmotive — oft für Kunden

Sonnenterrasse in der Eifel

Foto: Dominik Skiba





aus Luxemburg. Gina und Simone Reich berichten von einer jungen, renditeorientierten Käuferschicht im Harz, befeuert durch digitale Vermietungsplattformen und Remote Work.

In der Lübecker Bucht, im Gebiet von Neustadt in Holstein bis Fehmarn, verzeichnet Jessica Koppitz eine Erholung der Nachfrage nach einer Phase gestiegener Baukosten und Zinsen. Skandinavisch geprägte Neubauten und Reetdachhäuser seien gefragt — oft mit Blick auf spätere Selbstnutzung im Alter. Ähnlich äußert sich Oliver Klenz aus Flensburg, der zusätzlich auf wachsende Regulierungsdichte und zurückhaltende Banken verweist.

Sandra Maria Müller beschreibt, wie digitale Trends wie „Workation“ die Nachfrage über klassische Ferienzeiten hinaus verstärken. Auch im Harz gewinnen flexible Nutzungsmuster durch Airbnb und vergleichbare Portale an Bedeutung — für

Käufer ebenso wie für Makler, die sich zunehmend als Dienstleister entlang der gesamten Nutzungskette verstehen.

Makler sehen sich zunehmend mit komplexen Rahmenbedingungen konfrontiert — von Finanzierungsschwierigkeiten über Zweitwohnungssteuern bis hin zu Zweckentfremdungsverboten. Diese Faktoren beeinflussen nicht nur die Entscheidung zum Kauf, sondern auch langfristige Investitionsstrategien. Entsprechend wichtig ist es, die Entwicklungen auf kommunaler Ebene frühzeitig zu kennen und bei der Beratung zu berücksichtigen.

Insgesamt zeigt sich: Die Zielgruppen sind breit gefächert. Es dominieren inländische Käufer, insbesondere aus den Ballungsräumen. Die Nachfrage ist ganzjährig spürbar, saisonal verstärkt im Frühling und Sommer. Der Markt ist in vielen Regionen von einer Mischung aus Eigennutzung und Kapitalanlage geprägt.

Wer kauft — und warum?

Die Käufer von Ferien-Immobilien sind so vielfältig wie die Regionen selbst — doch bestimmte Muster lassen sich klar erkennen. In fast allen Gebieten dominieren Käufergruppen aus den nahen oder größeren städtischen Ballungszentren. In Flensburg sind es vor allem Kunden aus Hamburg, Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen, die ihre Zweitwohnung nahe der Küste suchen — bevorzugt in Segelrevieren oder mit Meerblick. Auch in der Eifel sind es Stadtbewohner aus Köln, Bonn oder Düsseldorf, die ein Kontrastprogramm zum urbanen Alltag suchen, wie Dominik Skiba berichtet.

Die Altersstruktur der Käufer zeigt dabei zwei Pole: Zum einen die „Best Ager“ ab Mitte 50, die sich den Traum vom Rückzugsort oder Alterswohnsitz erfüllen. Zum anderen junge Familien oder Paare zwischen 30 und 40, die frühzeitig in eine Immobilie investieren — teils zur Kapital-



Hafen Langballigau

Foto: Oliver Klenz



6 + 1 = 45*



Jetzt BELLEVUE abonnieren,
kein Heft verpassen, 15 Prozent sparen,
RATGEBER geschenkt bekommen!

*Preis für ein Jahresabonnement in Deutschland: 45 Euro • EU-Länder und Schweiz: 60 Euro • International: 72 Euro
Post an BELLEVUE Media GmbH, Mittelweg 22, 20148 Hamburg • E-Mail an abo@bellevue.de • Anruf unter +49 40 593 625 030

anlage, teils mit der Perspektive eines späteren Eigenbedarfs. Gina und Simone Reich aus dem Harz beobachten genau dieses Muster: Verkäufer seien oft über 70, Käufer hingegen um die 35 Jahre alt. In der Südeifel spricht Sabine Zschiesche von Familien mit Kindern und Rentnern als Hauptzielgruppen.

Viele Käufer verbinden verschiedene Nutzungsziele. So etwa die temporäre Selbstnutzung während des eigenen Urlaubs, kombiniert mit einer professionellen Ferienvermietung über Agenturen. Dieses Mischmodell ist in den meisten Regionen Standard. Oliver Klenz aus Flensburg beschreibt es als typisches Kundenverhalten: „Ein paar Wochen Urlaub mit der Familie — den Rest des Jahres übernimmt die Vermietungsagentur.“

Beliebte Kapitalanlage

Kapitalanleger sind überall präsent — insbesondere, wenn steuerliche Effekte, Wertsteigerung und laufende Rendite zusammenspielen. In strukturstärkeren Ferienorten wie dem Allgäu oder der Ostsee stehen dabei besonders gut vermietbare Einheiten im Fokus — etwa Zwei- bis Drei-Zimmer-Wohnungen in kleinen Eigentümergeinschaften oder Häuser mit mehreren Einheiten.

Jessica Koppitz betont: „Kapitalanleger interessieren sich besonders für Häuser mit mehr als zwei Wohneinheiten.“

Der Anteil ausländischer Käufer variiert stark. Während er im Norden oder Süden Deutschlands eher gering ist — meist unter zehn Prozent —, liegt er in Grenzregionen wie der Eifel deutlich höher. Sabine Zschiesche nennt hier einen Anteil von rund 80 Prozent Käufern aus Luxemburg. Auch Gina und Simone Reich berichten von internationalen Käufern: „Unsere Kunden wohnen zum Teil in Malaysia oder Brasilien“. Betreut wird telefonisch und per E-Mail. Ihre Kaufinteressenten aus aller Welt führen die Reiche per Videokonferenz durch die Immobilien.

Zunehmend spürbar ist zudem der Trend zum Kauf als Altersvorsorge. Viele Kunden kaufen heute, um später dort zu leben. Dieses Motiv zeigt sich besonders deutlich in den Aussagen von Maklern an der Ostsee, im Allgäu oder im Küstenraum. Jessica Koppitz beschreibt es so: „Viele unserer Kunden möchten ihren Lebensabend gerne an der Ostsee verbringen und bis dahin die Immobilie als Zweitwohnsitz nutzen und eine gute Rendite erzielen.“

Vermittler zwischen Sehnsucht und Realität

Der Berufsalltag von Immobilienmaklern in Ferienregionen unterscheidet sich in vielerlei Hinsicht von dem ihrer Kollegen in urbanen Zentren. Kundentermine orientieren sich stark an Urlaubszeiten, Besichtigungen müssen oft flexibel und



kurzfristig organisiert werden. Jessica Koppitz von der Ostseeküste berichtet: „Kundentermine finden meist an Wochenenden oder Feiertagen statt.“ Auch Sandra Maria Müller aus dem Allgäu passt sich den Urlaubszeiten ihrer Kundschaft an: „Flexible Termine am Wochenende, früh morgens oder spät abends — das gehört hier einfach dazu.“

Viele Interessenten befinden sich gerade auf Reisen, wenn sie sich für eine Immobilie entscheiden — entsprechend wichtig sind digitale Besichtigungsmöglichkeiten, etwa per Videocall oder 360-Grad-Rundgang. Sabine Zschiesche aus der Südeifel setzt auf virtuelle 3D-Rundgänge für Interessenten aus dem Aus-





land oder aus entfernten Regionen. Hinzu kommt: Viele Ferien-Immobilien sind vermietet – die Koordination von Besichtigungen ist deshalb auf vermietungsfreie Zeitfenster angewiesen. Das erfordert Geduld und genaue Kenntnisse der baurechtlichen Voraussetzungen. „Wir müssen prüfen, ob die

Immobilie baurechtlich überhaupt als Ferien-Immobilie genutzt werden darf“, erklärt Jessica Koppitz. Gleichzeitig verlaufe die Digitalisierung der Bauakten vielerorts nur schleppend, was Recherchen erschwere. Emotionale Bindungen der Kunden an Ferienorte sind oft stark ausgeprägt.

Viele kennen die Region seit Kindheitstagen oder haben dort wiederholt Urlaub gemacht, weiß Sandra Maria Müller. Sabine Zschiesche ergänzt: „Wir arbeiten mit einer überschaubaren Kundenstruktur. Persönliche Beziehungen, Ortskenntnis und Vertrauen sind wichtiger als jede Flyer-Aktion.“

Anzeige

Über 9.500 Kollegen warten auf Sie.



Jetzt kostenfrei Mitglied werden

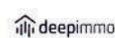
www.maklersprechstunde.com



Die Premium Partner der Maklersprechstunde



Die Supporting Partner der Maklersprechstunde



Powered by



Nordseeflair in Ostfriesland

Foto: Michael Haubner



Politik bremsst und schafft Unsicherheit

Die politische und verwaltungsseitige Regulierung von Ferien-Immobilien hat in den vergangenen Jahren deutlich zugenommen — mit spürbaren Auswirkungen auf Angebot, Nachfrage und Investitionsentscheidungen.

Die Rückmeldungen der Makler zeichnen ein facettenreiches Bild lokaler Vorgaben, die in ihrer Wirkung oft weit über den Einzelfall hinausreichen.

In Flensburg zeigt sich besonders deutlich, wie stark kommunale Eingriffe den Markt verändern können. Oliver Klenz berichtet vom neuen Zweckentfremdungsverbot, das seit Juni gilt und die Nutzung

von Wohnraum als Ferienunterkunft einschränkt. „Was wir früher nur aus Berlin kannten, wird nun auch hier umgesetzt — das schafft erhebliche Unsicherheit.“

Viele Käufer seien verunsichert, ob ihre Bestandsimmobilien rechtlich korrekt genutzt wurden oder künftig überhaupt noch vermietet werden dürfen.

Dabei profitiere die Stadt zugleich von Tourismusabgaben und der regionalen Wertschöpfung, was die Regulierung in den Augen vieler Eigentümer widersprüchlich erscheinen lasse.

Besonders schwierig: Die rückwirkende Prüfung der Nutzungsart und das Fehlen klarer Übergangsregelungen.

Kommunen liebäugeln mit Zweitwohnungssteuer

Auch Thorsten Lemcke spricht in Heide und Husum von einem verstärkten Verwaltungsdruck auf Feriennutzungen. Auf der Insel Fehmarn, weiß Jessica Koppitz zu berichten, wurde die Zweitwohnungssteuer massiv erhöht — mit dem Ziel, den Anteil von Ferienwohnungen zu begrenzen und mehr Wohnraum für Einheimische zu sichern. Die Konsequenz: Eigentümer sehen sich mit steigenden Kosten konfrontiert, die Rentabilität sinkt.

Im Allgäu beobachtet Sandra Maria Müller eine zunehmende Zahl an Gemeinden, die Airbnb-Angebote untersagen oder neue Zweitwohnsitze nur noch einge-



Dem Ostsee-Strand ganz nah

Foto: Robert Rothböck



Rückzugsort im Harz
Foto: Reich Immobilien

schränkt genehmigen. Zwar spiele die Zweitwohnungssteuer dort bislang nur eine untergeordnete Rolle — doch das Thema sei auf der politischen Agenda präsent.

Ganz anders stellt sich die Lage in strukturschwächeren Regionen dar. In der Südeifel etwa gibt es laut Sabine Zschiesche kaum Einschränkungen. Zwar spielten Umweltauflagen wie Wasserschutzgebiete oder Denkmalschutz eine Rolle, doch grundsätzliche Verbote oder zusätzliche Steuern seien nicht bekannt.

Auch Gina und Simone Reich aus dem Harz bestätigen: „Keine erhöhten Anforderungen spürbar, keine relevanten Einschränkungen.“ Die regulatorische Zurückhaltung wirke hier sogar als Standortvorteil — besonders für Käufer, die Wert auf Planbarkeit legen.

Gleichzeitig sei die Finanzierung von Ferien-Immobilien schwieriger geworden. Oliver Klenz berichtet von Banken, die sich ganz aus diesem Segment zurückgezogen haben. Besonders dann, wenn keine dauerhafte Eigennutzung vorgesehen sei, gehe mancher Kredit nicht mehr durch.

So wird deutlich: Regulierung ist zu einem entscheidenden Standortfaktor geworden. Sie kann Märkte beruhigen, aber auch Investoren abschrecken. Ihre Wirkung reicht dabei weit über einzelne Paragraphen hinaus — denn sie beein-

flusst Erwartungen, Finanzierbarkeit und letztlich die Attraktivität ganzer Regionen.

Zwischen Heimatstolz und Herzensprojekten

So unterschiedlich die Regionen und Kundengruppen sind, so individuell sind auch die Geschichten und Motive der

Makler, die sich auf Ferien-Immobilien spezialisiert haben. Viele verbindet eine persönliche Beziehung zur Region — und eine Begeisterung für die Besonderheiten des jeweiligen Standorts.

Sabine Zschiesche etwa kommt aus einer alten Eifeler Familie und verkaufte einst ein leerstehendes Bauernhaus aus dem eigenen Verwandtenkreis. Heute ist es

www.heizungsplakette.de

Muss die alte Heizung raus?

HEIZUNGSPLAKETTE

für die

Ölheizung

Bezeichnung der Heizung
in der Immobilie:



**Für Immobilienmakler und
Eigentümer unter**

www.heizungsplakette.de

eines der schönsten Gebäude im Ort. „Ich liebe die alten Eifeler Häuser – es macht mich stolz, wenn sie erhalten bleiben“, sagt sie. Für Sandra Maria Müller war es selbstverständlich, im Allgäu tätig zu werden: „Ich bin hier aufgewachsen und begeistert von meiner schönen Heimat.“ Ihre Identifikation mit der Region zeigt sich nicht zuletzt im äußeren Auftritt – das Dirndl ist für sie alltägliche Kleidung.

Auch Gina und Simone Reich aus dem Harz sind tief verwurzelt: „Wir sind hier geboren und aufgewachsen.“ Diese regionale Bindung bringt Nähe zur Kundschaft – und manchmal ungewöhnliche

Geschäftsbeziehungen. So verwalten sie heute zwei Ferienwohnungen für eine Käuferin aus Malaysia, die ihnen nach erfolgreichem Abschluss eine persönliche Einladung nach Kuala Lumpur ausgesprochen hat.

Oliver Klenz aus Flensburg blickt auf eine unternehmerische Wendung zurück: Nach der Finanzkrise 2010 stieg er in den Ferien-Immobilienmarkt ein – zunächst beratend, dann zunehmend als Vermittler. Besonders in Erinnerung geblieben ist ihm das Projekt „Hansapark Resort“ an der Lübecker Bucht: ein Ferienhauspark in direkter Nachbarschaft zu einem Freizeitpark. Den Ferienhauspark

übernahm er als halbfertiges Projekt und vermarktete diese erfolgreich. Heute kommen viele damalige Käufer wieder auf ihn zu – mit dem Wunsch, nach Ablauf der Spekulationsfrist zu verkaufen.

In vielen Gesprächen schwingt Begeisterung mit – für die Schönheit der Region, für die Vielseitigkeit der Kunden, für die Aufgabe, Menschen an ihren Sehnsuchtsort zu begleiten. Oder wie Sandra Maria Müller es ausdrückt: „Die Nachfrage ist groß, die Arbeit abwechslungsreich, und wir leben in einer Region, in der andere Urlaub machen.“ ■

Unsere Gesprächspartner



Michael Haubner
Ostfriesische Nordsee
Immobilien
Norden-Norddeich



Oliver Klenz
Oliver Klenz –
Der Immobilienprofi,
Flensburg



Thorsten Lemcke
Von Poll Immobilien
Heide und Husum



Jessica Koppitz
Von Poll Immobilien
Neustadt in Holstein



Peter Peters
Peter Peters Immobilien
Wenningstedt



Sandra Maria Müller
Herzstuben
Kempten



Gina und Simone Reich
Reich Immobilien- und
Sachverständigenbüro
Osterode



Dominik Skiba
Immobilien Skiba
Adenau



Sebastian Stengel
Stengel Immobilien-
service Langenargen



Robert Rothböck
Von Poll Immobilien Kiel, Plön,
Eckernförde, Neumünster,
Rendsburg, Eutin



Martin Weiß
Von Poll Immobilien
Sylt



Sabine Zschiesche
Südeifel Immobilien
Irrel

Urlaubsdestinationen entwickeln – Ferien-Immobilien rentabel gestalten

Ferien-Immobilien boomen – vor allem an deutschen Küsten und in beliebten Urlaubsregionen. Branchenkenner sehen Tourismus und Immobilien als zwei Seiten einer Medaille: Ohne moderne Unterkünfte kein Tourismuswachstum, umgekehrt schafft erst reger Tourismus die Nachfrage für rentable Immobilieninvestments. Über die Hälfte aller Übernachtungen in Deutschland entfällt inzwischen auf private Ferienunterkünfte statt auf Hotels – ein Hinweis auf die wachsende Bedeutung privater Investoren. Der Schulterschluss zwischen touristischer Entwicklung und Immobilienwirtschaft prägt vielerorts das Bild ganzer Regionen.

Jan Kricheldorf

Ferien-Immobilien im Aufwind

Im Norden führen Sylt und Rügen die Entwicklung an: Auf Sylt erreichen Quadratmeterpreise regelmäßig 12.000 bis 14.000 Euro, auf Rügen bis zu 12.000 Euro. Usedom rangiert mit rund 8.000 Euro pro Quadratmeter knapp dahinter.

An der Lübecker Bucht und auf Föhr liegen die Preise bei 9.000 Euro. Wer seinen Blick aufs Binnenland richtet, entdeckt die Mecklenburgische Seenplatte, wo Ferienhausgrundstücke und hochwertige Neubauten inzwischen bei 5.000 bis 7.000 Euro pro Quadratmeter gehandelt werden. Im Süden sind das bayerische Alpen-

vorland und der Schwarzwald nach wie vor gesuchte Ziele, mit Preisen zwischen 6.000 und 9.000 Euro je Quadratmeter.

Die Corona-Pandemie hat viele Deutsche animiert, Urlaub vor der Haustür zu machen. Digitale Plattformen erleichtern privaten Vermietern mittlerweile, ihre

 **kleinanzeigen**
Immobilien

Große Wirkung

Erfolg ohne Barrieren.

Mehr Sichtbarkeit und Erfolg – mit unseren flexiblen und transparenten Paketen für Immobilienprofis.

Informationen erhalten Sie unter:
<https://themen.kleinanzeigen.de/immobilienprofis/>



Objekte weltweit anzubieten. Gleichzeitig gleichen viele Ferienwohnungen inzwischen dem Komfortniveau von Boutique-Hotels.

Und weil Angebote wie Herbstwanderwochen, Winter-Wellness oder Frühlingsfestivals die Nebensaison beflügeln, haben sich aus einst reinen Sommerzielen echte „Drei-Jahreszeiten-Destinationen“ entwickelt. An der Ostsee liegt die durchschnittliche Belegung heute bei etwa 170 Tagen pro Jahr – vor zehn Jahren waren es im Schnitt nur 120 bis 130 Tage.

Begehrte Top-Destinationen

An der Spitze steht Sylt mit einer durchschnittlichen Auslastung von über 75 Prozent. Die Insel verzeichnet jährlich knapp 1,5 Millionen Übernachtungen, davon rund 55 Prozent in Ferienwohnungen und -häusern. Rügen meldet rund drei Millionen Übernachtungen bei einer Belegungsquote von 65 Prozent – der Quadratmeterpreis ist hier in den letzten fünf Jahren um mehr als 30 Prozent gestiegen. Usedom folgt mit knapp zwei Millionen Übernachtungen und einer Auslastung von 60 Prozent; die Preisanstiege liegen hier bei etwa 25 Prozent.

Ebenfalls im Aufwind: die Mecklenburgische Seenplatte, die in den vergangenen drei Jahren Zuwächse von über 20 Prozent bei den Gästezahlen verzeichnete. Das bayerische Voralpenland erreicht pro Jahr rund vier Millionen Übernachtungen, wobei Ferien-Immobilien inzwischen gut 40 Prozent dieses Volumens ausmachen. Der Schwarzwald steigerte seine Gästezahl um rund 15 Prozent und weist eine durchschnittliche Auslastung von 55 Prozent auf. Städtische Mikromärkte wie Berlin oder München sind streng reguliert; hier liegen die Belegungsquoten oft unter 40 Prozent, weshalb private Investoren lieber in klassische Urlaubsorte ausweichen. Die stärksten jährlichen Wachstumsraten verzeichnen derzeit kleinere See-Regionen wie der Chiemsee (plus 18 Prozent in den letzten zwei Jahren) und der Edersee (plus 22 Prozent).

Mieteinnahmen und Rendite

Privatvermieter erzielen im Mittel 12.000 bis 15.000 Euro Brutto-Jahresmiete, Top-Objekte in Sylt oder Rügen erreichen 20.000 bis 30.000 Euro. Ent-

scheidend ist die Vermietungsdauer: Objekte mit mindestens 25 Wochen Belegung liegen spürbar höher als reine Sommerhäuser mit nur zehn Wochen Vermietung. Nach Abzug von Reinigung, Verwaltung, Instandhaltung und Vermittlerprovision verbleibt meist eine Nettorendite von drei bis vier Prozent, vergleichbar mit klassischen Mietobjekten. Anleger sollten jedoch nicht nur Bruttorendite betrachten, sondern auch Steuervorteile etwa durch Abschreibungen sowie potenzielle Wertsteigerungen in Top-Regionen einrechnen. Zudem gilt: Eigennutzung spart Urlaubskosten und lässt sich als Zuschlag im persönlichen Nutzenfaktor bilanzieren.

Marktdynamik und operative Herausforderungen

Mit dem Ende der Niedrigzinsphase steigen Kauf- und Unterhaltskosten für Neuinvestoren. Gleichzeitig planen manche Gemeinden Auflagen für Zweitwohnungen oder Ferienvermietungen, um Wohnraum für Einheimische zu sichern. Trotz zunehmend wieder möglicher Fernreisen hält der Inlandstourismus seine starke Position; viele Gäste buchen spontan per App und verlängern sogar Geschäftsreisen zu Kurzurlaubsaufenthalten.

Die Digitalisierung schafft Komfort und Effizienz: Self-Check-In per Smartphone, dynamisches Pricing und smarte Zutrittssysteme gehören inzwischen zum Standard.

Der signifikante Fachkräftemangel in Reinigung und Gästebetreuung bleibt jedoch eine Hürde. Weil Privatvermieter oft nur für wenige Tage wechseln, übersteigt der Personalbedarf das verfügbare Angebot. Längere Mindestbuchungen, regionale Servicegenossenschaften und tarifgestützte Anstellungen werden immer häufiger diskutiert, um anfallende Engpässe auszugleichen.

Professionalisierung der Vermarktung

Ziel ist nicht mehr nur die Vermittlung eines Objekts, sondern die vollständige Betreibermodellberatung. Wer Ferien-Immobilien verkaufen will, muss die Region kennen: Saisonlängen, Auslastungsdaten und geplante Infra-

strukturprojekte gehören ins Exposé. Ein überzeugendes Angebot enthält Belegungsstatistiken, Preisprognosen, Renditeberechnungen für konservative und optimistische Szenarien sowie steuerliche Hinweise zur Kleinunternehmerregelung oder Abschreibung.

Makler, die eng mit Tourismus-Akteuren zusammenarbeiten, verschaffen Käufern einen entscheidenden Mehrwert: Mit aktuellen Kennzahlen aus der Kurverwaltung, Buchungsplattformen und Ferienwohnungsportalen lassen sich Marktpotenziale präzise darstellen.

So entsteht nicht nur Vertrauen, sondern auch eine solide Grundlage für langfristige Investitionsentscheidungen. Ferner zahlt sich die Vernetzung mit Destinationsmanagern aus, wenn neue Ferienanlagen in das touristische Gesamtkonzept eingebettet werden und die Region als Ganzes profitiert. Ferien-Immobilien bleiben ein anspruchsvolles Marktsegment mit beachtlichen Chancen für Rendite und Wertsteigerung.

Wer Standort, Management und Marktmechaniken versteht, gestaltet aktiv den Erfolg ganzer Urlaubsdestinationen mit – zum Vorteil von Eigentümern, Gästen und den Regionen selbst. ■



Jan Kricheldorf

ist Digitalberater und CEO
der Wordliner GmbH.
www.wordliner.com

Ferien-Immobilien in guten Lagen sind ein knappes Gut

Mallorca und Ibiza zählen zu den gefragtesten Ferien-Immobilienmärkten am Mittelmeer. Beide Inseln verzeichnen stabile Nachfrage und teils stark steigende Preise. Neue Studien des Center for Real Estate Studies (CRES) zeigen jedoch: Das Angebot schrumpft, regulatorische Hürden nehmen zu, und im Luxussegment steigen die Einstiegshürden deutlich. Investoren und Makler sind gefordert, strategischer zu agieren.

Wer in Ferien-Immobilien investieren will, kommt an Mallorca und Ibiza kaum vorbei. Seit einem Jahrzehnt analysiert das CRES regelmäßig die Märkte auf den Balearen — mit Fokus auf Angebot, Preisentwicklung und Investitionspotenzial. Das Fazit: Auch unter aktuellen Bedingungen bleiben beide Inseln attraktive Märkte mit klarer Premium-Ausrichtung.

Mallorca: Nachfrage trifft Verknappung

Mallorca ist nicht nur das beliebteste Reiseziel der Deutschen — es zählt auch zu den dynamischsten Immobilienmärkten im Mittelmeerraum. Seit Beginn der CRES-Marktbeobachtung 2015 steigen die Preise kontinuierlich, besonders in Palma und im Südwesten. 2024 lag der durchschnittliche Angebotspreis laut CRES bei 5.871 Euro pro Quadratmeter — ein Plus von 6,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr. In Palma und Port d'Andratx überschreiten Spitzenobjekte 10.000 Euro pro Quadratmeter. Das Angebot in touristischen Hotspots nimmt ab, während die Nachfrage hoch bleibt. Neubauten kompensieren das Defizit nicht — vor allem bezugsfertige Objekte sind knapp und steigen weiter im Preis. Folge: Der Markt richtet sich noch stärker auf zahlungskräftige Käufer aus, die gezielt nach Qualität und Lage suchen.

Luxussegment treibt den Markt

Preistreiber ist vor allem der Luxusbereich. Hochwertige Immobilien mit Meerblick oder in Bestlagen erzielen Rekordpreise — auch, weil das Angebot knapp ist. Eine Trendumkehr ist nicht in Sicht, auch wenn sich das Wachstum leicht abschwächt. Der Markt wird selektiver: Nur besonders attraktive Objekte verkaufen sich schnell — dafür aber zu stabilen oder steigenden Preisen. Die durchschnittliche Vermarktungsdauer im Luxussegment liegt bei etwa 3,5 Monaten — in Toplagen oft kürzer.

Ibiza: Klein, exklusiv, hochpreisig

Ibiza ist kleiner, aber noch stärker auf exklusive Käuferschichten fokussiert. Im Villen- und Finca-Segment dominieren internationale Käufer und hochpreisige Objekte. Spitzenpreise werden traditionell im Süden und Norden erzielt. 2024 lag der durchschnittliche Quadratmeterpreis laut CRES bei 7.059 Euro. In Toplagen wie Es Cubells oder Talamanca können Preise 12.000 Euro pro Quadratmeter überschreiten. Die Nachfrage ist im oberen Segment un-

gebrochen, das Angebot zugleich rückläufig. Neue Projekte entstehen nur punktuell. Ibiza bleibt ein klarer Verkäufermarkt mit Fokus auf Werthaltigkeit.

Tourismus und Lebensstil als Treiber

Beide Inseln profitieren vom Tourismusboom: 2023 zählte Mallorca rund 17,8 Mio. Besucher, Ibiza rund 3,6 Mio. Viele Urlauber verbinden Erholung mit dem Wunsch nach einem Rückzugsort — sei es als Alterswohnsitz, Zweitdomizil oder für Workation (Arbeiten und Urlaub). Die hohe Lebensqualität beeinflusst das Kaufverhalten. Emotion und Kalkulation greifen ineinander — ergänzt um die Option zur (Teil-)Vermietung. Kapitalanleger schätzen das stabile Preisniveau, sollten aber steuerliche und rechtliche Rahmenbedingungen genau prüfen.

Perspektiven für Anleger und Makler

Der Boom hat sich abgeschwächt, doch die Perspektiven bleiben positiv. Laut CRES sind in etablierten Lagen moderate, aber stetige Preissteigerungen zu erwarten. Für Makler gilt: Wer auf Qualität, regionale Expertise und fundierte Marktkenntnis setzt, wird auch künftig erfolgreich vermitteln. ■

Nähere Informationen zu den Studien:

Marktstudie Mallorca 2024

Center for Real Estate Studies (Prof. Dr. Marco Wölflé, Julian Götting), in Kooperation mit Porta Mallorquina Real Estate
www.porta-mallorquina.de

Marktstudie Ibiza 2024

Center for Real Estate Studies (Prof. Dr. Marco Wölflé, Daniel Buchholz), im Auftrag von Engel & Völkers Ibiza
www.steinbeis-cres.de



Sonnige Aussichten im Südwesten Floridas

Warum Immobilienprofis vor Ort heute mehr bewegen können als je zuvor

Sonne, Wasser, Lebensqualität — Südwestflorida zieht Ferienhauskäufer aus aller Welt an, besonders viele aus Deutschland. Beate Wunderer, deutschsprachige Maklerin in Cape Coral, gewährt Einblicke in einen der begehrtesten Märkte für Ferien-Immobilien in den USA.

Von Beate Wunderer

Der Südwesten Floridas ist ein wahres Paradies — mit traumhaften Stränden, einer Vielzahl an Golfplätzen und einem Lifestyle, der begeistert. Besonders gefragt ist die Region Cape Coral–Fort Myers, die laut der jährlichen Analyse von Florida REALTORS® bei deutschen Käufern die beliebteste in ganz Florida ist.

Ein Grund dafür ist sicherlich das über 640 Kilometer lange Kanalsystem in Cape Coral, das der Stadt den Beinamen Water Wonderland eingebracht hat. Wer den Traum vom Haus am Wasser verwirklichen möchte, findet hier ideale Bedingungen. Dass die Region zu einem beliebten Ziel für Urlauber und Immobilieninteressierte aus dem deutschsprachigen

Raum wurde, hat auch mit der Geschichte zu tun: Bereits 1994 war LTU die erste internationale Fluggesellschaft, die Fort Myers direkt anflieg — ein Meilenstein für den Tourismus.

Was ist ein REALTOR®?

Der Begriff REALTOR® ist in den USA geschützt. Er bezeichnet einen Immobilienmakler, der sich zur Einhaltung eines strengen Ethik-Kodex verpflichtet und regelmäßig an Fortbildungen teilnimmt.

Voraussetzung ist die Mitgliedschaft bei der örtlichen REALTOR® Association sowie bei Florida REALTORS® (FR) und der National Association of REALTORS® (NAR).

Viele REALTORS® sind auch international aktiv — zum Beispiel durch die Teilnahme an Tagungen im Ausland. Ich selbst war im vergangenen Jahr beim IVD-Kongress in München dabei.

Solche Veranstaltungen sind hervorragende Gelegenheiten, um internationale Kolleginnen und Kollegen kennenzulernen und Partnerschaften zu entwickeln.

Referral Business — Zusammenarbeit über Grenzen hinweg

In den USA ist das Gemeinschaftsgeschäft unter Maklern weit verbreitet. Wenn wir einen Kunden haben, der außerhalb unserer Region etwas sucht, kontaktieren wir einen Kollegen vor Ort und übermit-

teln die Wünsche des Kunden. Vorab wird die Vermittlungsprovision vereinbart, die bei erfolgreichem Abschluss an den vermittelnden Makler gezahlt wird.

Professioneller Ablauf beim Immobilienkauf

Im Vergleich zu Deutschland gibt es Unterschiede beim Immobilienkauf. In Florida haben REALTORS® Zugang zum Multiple Listing Service (MLS). Käufer und Verkäufer beauftragen jeweils ihren eigenen Makler – als Buyer's Agent oder Listing Agent – und vereinbaren die Höhe der Provision im Voraus.

Der REALTOR® des Käufers erstellt den Kaufvertrag auf Basis eines Standardformulars, das von den Juristen von Florida REALTORS® entwickelt wurde. Nach Einigung und Unterzeichnung – auch elektronisch möglich – ist der Vertrag rechtsgültig.

Der Standardvertrag umfasst rund 14 Seiten, ergänzt durch über 30 ergänzende Vertragsunterlagen und Zusatzverein-

barungen für spezielle Anforderungen. Südwest-Florida bietet nicht nur Sonne und Lebensqualität, sondern auch eine professionelle Immobilienstruktur, die internationalen Käufern – besonders aus Deutschland – den Einstieg erleichtert. ■



Beate Wunderer

lebt seit vielen Jahren in Cape Coral, Florida, und ist als lizenzierte REALTOR® auf den Verkauf und die Vermietung von Ferien-Immobilien spezialisiert. Sie berät internationale Kunden mit einem besonderen Fokus auf deutschsprachige Käufer.
www.synergyrealty.org

Fotos © Beate Wunderer



immoXXL

www.immoXXL.de

BARRIEREFREIHEIT WIRD PFLICHT!

*BFSG greift ab 28. Juni 2025**

- ✓ Jetzt handeln und **Abmahnungen vermeiden**
- ✓ immoXXL hilft Maklern, **gesetzeskonform** zu bleiben
- ✓ **Expertenberatung** einholen zu Ihrem Handlungsbedarf



Termin vereinbaren



* Das Barrierefreiheitsstärkungsgesetz regelt u. a. die Barrierefreiheit für Webseiten und Online-Shops

Steuerliche Regeln für Vermietung, Nutzung und Erbfall im Ausland

Doppelbesteuerung bei Ferien-Immobilien vermeiden

Immer mehr Kunden nutzen Ferien-Immobilien im Ausland zur Eigennutzung, zur zeitweisen Vermietung oder als Altersvorsorge. Für Immobilienmakler und – je nach Tätigkeitsfeld – auch für Verwalter ist es daher wichtig zu wissen, welche steuerlichen Regelungen im laufenden Betrieb, bei der Vermietung oder im Erbfall greifen und welche Doppelbesteuerungsabkommen dabei zu beachten sind.

Von Hans-Joachim Beck

Ferienwohnungen im Ausland werden immer beliebter – sei es, um dort Urlaub zu machen, einen Zweitwohnsitz zu unterhalten oder den Lebensabend zu verbringen. Viele Eigentümer vermieten die Immobilie zusätzlich, um laufende Kosten zu decken oder Einnahmen zu erzielen.

Immobilienmakler sind dabei häufig erste Ansprechpartner für Kunden mit Investitionsplänen im Ausland. Auch Verwalter sind gefragt – insbesondere, wenn sie Ferien-Immobilien betreuen, mit internationalen Eigentümern zusammenarbeiten oder gemeinsam mit Maklern grenzüberschreitend tätig sind.

Gerade bei solchen Auslandsgeschäften ist es wichtig, frühzeitig auf steuerliche Risiken, nationale Unterschiede und die Bedeutung von Doppelbesteuerungsabkommen hinzuweisen. Das betrifft insbesondere die Frage, wie Mieteinnahmen im Ausland einkommensteuerlich behandelt werden.

Einkommensteuer

Wie die Einkünfte aus der Vermietung zu versteuern sind, hängt vom Land ab, in dem sich die Wohnung befindet. Das Besteuerungsrecht steht grundsätzlich dem Staat zu, in dem sich die Immobilie befindet (Belegenheitsstaat). Hat der Vermieter seinen Wohnsitz in Deutschland und unterliegt deshalb hier der unbeschränkten Steuerpflicht, so erhebt auch der deutsche Staat Einkommensteuer

auf die ausländischen Vermietungseinkünfte. Um eine doppelte Besteuerung zu vermeiden, hat Deutschland mit den meisten Staaten Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung (DBA) abgeschlossen.

Mit fast allen Staaten der EU und des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) ist geregelt, dass ausschließlich der Belegenheitsstaat die Vermietungseinkünfte besteuern darf und Deutschland diese von der Besteuerung freistellt (Freistellungsverfahren).

Mit einigen Ländern – darunter Spanien, Finnland und die Schweiz – ist die Anrechnungsmethode vereinbart. Dabei wird die im Belegenheitsstaat gezahlte Steuer auf die deutsche Einkommensteuer angerechnet. Diese Methode hat den Nachteil, dass sich Steuerermäßigungen im Belegenheitsstaat letztlich nicht auswirken, da die Steuerdifferenz in Deutschland nacherhoben wird. Demgegenüber ist das Freistellungsverfahren vorteilhafter: Steuervergünstigungen des Belegenheitsstaates kommen dem Vermieter vollständig zugute. Zudem müssen die Einkünfte in diesem Fall in der deutschen Einkommensteuererklärung nicht angegeben werden, da sie keinerlei Auswirkungen haben.

Vermietungseinkünfte aus Drittländern (Nicht-EU-/EWR-Staaten) unterliegen in Deutschland dem Progressionsvorbehalt und sind in der sogenannten Anlage AUS der Steuererklärung – dem Formular für

ausländische Einkünfte – anzugeben. Die Einkünfte müssen dabei nach deutschen Steuervorschriften ermittelt werden.

Werden mit der Wohnung Verluste erzielt, können diese mit deutschen Einkünften nicht verrechnet werden, wenn mit dem Belegenheitsstaat das Freistellungsverfahren vereinbart ist. Liegt die Wohnung hingegen in einem Land mit Anrechnungsverfahren – wie zum Beispiel Spanien –, können Verluste mit künftigen positiven Einkünften aus derselben Immobilie verrechnet werden. Das Finanzamt prüft allerdings nach deutschem Steuerrecht, ob die Verluste steuerlich anzuerkennen sind oder ob eine steuerlich unbeachtliche sogenannte Liebhaberei vorliegt.

Umsatzsteuer

In Deutschland fällt für die Vermietung einer ausländischen Ferienwohnung keine Umsatzsteuer an, da die Leistung am Ort der Immobilie erbracht wird. Allerdings erhebt in der Regel der Belegenheitsstaat Umsatzsteuer auf die Mieteinnahmen. Deren Höhe und mögliche Befreiungen, etwa für Kleinunternehmer, richten sich nach dem nationalen Steuerrecht des jeweiligen Staates.

Wird eine Vermittlungsgesellschaft in Anspruch genommen, unterliegt diese Leistung der deutschen Umsatzsteuer – auch wenn das Unternehmen im Ausland ansässig ist. Maßgeblich ist, dass die Leistung dort ausgeführt wird, wo der

Vermieter sein Unternehmen betreibt, also in der Regel an seinem Wohnort. Schuldner dieser Umsatzsteuer ist der Vermieter als Leistungsempfänger. Wenn er kein weiteres umsatzsteuerpflichtiges Unternehmen betreibt und Kleinunternehmer ist, muss er diese Umsatzsteuer nicht abführen.

Doppelbesteuerungsabkommen

Am Beispiel von Kroatien und Spanien lässt sich verdeutlichen, wie wichtig es ist, sich vor dem Erwerb oder der Vermietung einer Ferien-Immobilie mit den jeweiligen steuerlichen Vorschriften und den geltenden Doppelbesteuerungsabkommen vertraut zu machen. Die Regelungen unterscheiden sich je nach Land teils erheblich.

Kroatien: Staatsangehörige anderer EU-Mitgliedstaaten dürfen in Kroatien seit dem 1. Juli 2013 Immobilien vermieten, ohne ein Unternehmen oder Gewerbe zu gründen. Sie müssen jedoch vor Beginn der Vermietung bei der kroatischen Tourismusbehörde eine Genehmigung einholen. Spätestens 15 Tage vor dem Vermietungsbeginn ist eine umsatzsteuerliche Registrierung erforderlich; danach sind monatliche Umsatzsteueranmeldungen einzureichen. Eine Kleinunternehmerregelung können ausländische Vermieter nicht in Anspruch nehmen. Zusätzlich ist eine Registrierung zur Einkommensteuer notwendig, einschließlich jährlicher Steuererklärung. Zum 1. Januar 2025 hat Kroatien die Besteuerung kurzfristiger Wohnungsvermietungen deutlich verschärft.

Spanien: Die persönliche Einkommensteuer (IRPF) für sogenannte Nichtresidenten mit Wohnsitz in der EU beträgt seit 2016 pauschal 19 Prozent auf in Spanien erzielte Einkünfte. Seit 2024 müssen diese Vermieter ihre Steuererklärung bis zum 20. Januar des Folgejahres einreichen. Bei Miteigentum ist für jeden Anteil eine eigene Erklärung abzugeben. Auf den Kanarischen Inseln gilt ein gesonderter Umsatzsteuersatz von sieben Prozent. Die Kleinunternehmerregelung gilt hier nicht für Vermieter ohne Wohnsitz in Spanien. Spanien erhebt zudem eine Vermögensteuer. Wer außerhalb Spaniens lebt, muss für in Spanien befindliche Immobilien Vermögensteuer zahlen.

Erbfolge

Wer seinen Ruhestand in einer ausländischen Ferienwohnung verbringen will, sollte auch die spätere Erbfolge regeln. Nach der Europäischen Erbrechtsverordnung von 2015 gilt grundsätzlich das Erbrecht des Landes, in dem der Erblasser zuletzt seinen gewöhnlichen Aufenthalt hatte. In vielen romanischen Ländern unterscheidet sich das Erbrecht deutlich vom deutschen – zum Beispiel wird ein gemeinschaftliches Ehegattentestament häufig nicht anerkannt, und Kinder werden gegenüber dem Ehegatten bevorzugt. Durch ein Testament kann jedoch festgelegt werden, dass das Erbrecht des Heimatstaates (zum Beispiel Deutschland) gelten soll.

Erbschaftsteuer

Auch wenn der Erblasser zum Zeitpunkt seines Todes im Ausland lebte, unterliegen seine in Deutschland wohnhaften Erben der deutschen Erbschaftsteuer – auch für eine ausländische Immobilie. Gleichzeitig erhebt häufig auch der Belegenheitsstaat Erbschaftsteuer. Eine doppelte Besteuerung wird dadurch vermieden, dass die gezahlte ausländische

Steuer auf die deutsche Erbschaftsteuer angerechnet wird. Doppelbesteuerungsabkommen zur Erbschaftsteuer bestehen jedoch nur mit wenigen Staaten. Greift das Anrechnungsverfahren, unterliegt die Immobilie dennoch der deutschen Erbschaftsteuer – selbst wenn im Ausland eine Befreiung oder ein hoher Freibetrag gilt. ■



Hans-Joachim Beck

leitet die Abteilung Steuern des IVD und war zuvor Vorsitzender Richter am Finanzgericht Berlin-Brandenburg. Er betreut auch die Steuer-Hotline des IVD.

www.heizungsplakette.de

Wie lange darf die alte Heizung drinbleiben?

HEIZUNGSPLAKETTE

für die

Ölheizung
Bezeichnung der Heizung
in der Immobilie:



Für Immobilienmakler und Eigentümer unter
www.heizungsplakette.de

Digital vermietet, analog verwaltet

Haben Sie den vollen Überblick über Ihre Ferien-Immobilie als Investment? Wahrscheinlich nicht – denn trotz aller Digitalisierung klaffen im Management von Ferienhäusern noch erhebliche Lücken. Ein vollwertiges CRM sucht man vergebens, Marketing-Tools fehlen – und von einer durchgängigen KPI-Übersicht für die Rendite ganz zu schweigen.

Von Jan Kricheldorf

Viele Vermieter setzen heute auf Channel-Manager wie Smoobu, Hostaway oder Lodgify, um Buchungskalender zu synchronisieren und Reservierungen zentral zu verwalten. Das funktioniert operativ gut: Eine Airbnb-Buchung blockiert automatisch den Booking-Kalender. Auch automatische Bestätigungen oder Standard-E-Mails sind problemlos möglich. Doch bei Kundenbindung, Finanzen und unternehmerischer Steuerung stoßen diese Systeme an klare Grenzen.

CRM? Fehlanzeige

Channel-Manager sind keine echten CRM-Systeme. Es fehlen strukturierte Gästedaten, Historien oder Vorlieben – also alles, was eine personalisierte Kommunikation ermöglichen würde. Smoobu beispielsweise erlaubt nur einfache Kontaktverwaltung, keine Segmentierung oder Nachverfolgung. Lodgify bietet gar kein integriertes CRM. So bleibt es beim Minimalservice: Die Buchung ist erledigt, aber wer der Gast war, ob er wiederkommen könnte, was ihm wichtig war – all das bleibt außen vor.

Gezieltes Marketing? Ebenfalls kaum möglich. Tools wie GetResponse kennen automatisierte Kampagnen mit Segmentierung, Triggern und Auswertungen. Channel-Manager bieten das nicht. So bleibt viel Potenzial ungenutzt: Stammgäste ließen sich mit gezielten Angeboten zurückholen, Upselling (zum Beispiel Frühreise, Ausflugspakete) gezielt anstoßen. Doch ohne passende Software ist all das aufwendig und kaum umsetzbar.

Keine Kennzahlen, keine Kontrolle

Noch gravierender für Kapitalanleger: Die finanzielle Seite bleibt oft im Dunkeln. Channel-Manager bieten keine Integration von Bankkonten, keine automatisierte Gewinnberechnung und kein zentrales KPI-Dashboard. Einnahmen und Ausgaben müssen mühsam per Hand erfasst, Excel-Tabellen manuell gepflegt werden. Wichtige Kennzahlen wie Reinigungskosten, Plattformgebühren, Rücklagen oder Abschreibungen sind in den Systemen nicht vorgesehen. Wer wissen will, was am Ende wirklich übrig bleibt, muss selbst rechnen.

Dabei ist das in der klassischen Hausverwaltung längst Standard: Dort übernehmen spezialisierte Programme Buchhaltung,

Reporting und Zahlungsabwicklung automatisch. Vermieter von Ferienhäusern hingegen müssen oft bis zum Jahresabschluss durch den Steuerberater warten, um zu erfahren, wie profitabel ihre Immobilie war. Das zeigt: Die Ferien-Immobilie wird noch zu selten als echtes Investment betrachtet – obwohl der Markt längst professionaler geworden ist.

Der Ferienhaus-Manager 360°: So könnte die Zukunft aussehen

Was wäre, wenn es eine Plattform gäbe, die all diese Bereiche intelligent vereint? Eine Software, die Buchungen, Gästebeziehungen, Finanzen und Marketing in einem System abbildet – maßgeschneidert für Ferien-Immobilien. Diese All-in-One-Lösung müsste verschiedene Kernbereiche abdecken: Zum einen ein modernes Channel-Management mit synchronisierten Kalendern, Echtzeit-Preissteuerung und der Möglichkeit zur Direktbuchung über die eigene Website – ganz ohne manuelle Pflege oder das Risiko von Doppelbuchungen. Ergänzt wird dies durch ein integriertes CRM-Modul, das vollständige Gästedaten, Aufenthaltsverläufe, Bewertungen und automatische Tags wie „Familienfreund“ oder „Wellness-Fan“ verwaltet. So können Stammgäste gezielt angesprochen und persönliche Beziehungen aufgebaut werden.

Ein weiterer Baustein wäre eine umfassende Marketing-Automation, mit der Newsletter-Kampagnen, Angebotsmails oder Erinnerungen automatisiert versendet und deren Erfolg direkt messbar gemacht werden. Öffnungsraten, Klicks und Buchungen würden transparent zugeordnet, und auch Trigger-Mails wie „Willkommen“, „Danke für den Aufenthalt“ oder „Wieder buchen?“ ließen sich automatisiert einbinden.

Schließlich braucht es ein Finanz-Dashboard, das sämtliche Einnahmen – etwa aus Miete oder Zusatzleistungen – und Ausgaben wie Reinigung, Gebühren oder Strom automatisch erfasst und den Gewinn in Echtzeit berechnet. Möglich wird das idealerweise durch die Anbindung von Bankkonten oder



Kreditkarten. Wichtige Kennzahlen wie Auslastung, Umsatz pro Nacht (RevPAN), durchschnittlicher Tagespreis oder die Netto-Rendite wären auf Knopfdruck verfügbar und machen die wirtschaftliche Performance der Immobilie jederzeit transparent. Ein solches System könnte sogar einen „Investor-Modus“ enthalten, der die Jahresrendite ins Verhältnis zum Immobilienwert setzt. Das würde den Erwartungen moderner Anleger gerecht, die wissen wollen, wie sich ihre Immobilie tatsächlich rechnet – und das nicht erst nach der Steuererklärung.

Noch mehr Potenzial: Von Wartung bis Bewertung

Die Vision ließe sich noch weiterdenken. So wäre etwa ein dynamisches Pricing vorstellbar, das die Preise automatisch an Nachfrage, Saison oder Ereignisse anpasst. Auch ein integriertes Bewertungsmanagement könnte Teil der Lösung sein – es erinnert Gäste automatisch daran, eine Rezension abzugeben, und erhöht so die Sichtbarkeit und Glaubwürdigkeit der Unterkunft. Ebenso denkbar ist ein digitales Wartungssystem: Gäste oder Reinigungskräfte melden Mängel per App, das System erstellt daraus automatisch ein Ticket zur Nachverfolgung – ähnlich einem Helpdesk. Kurz gesagt: Das Ferienhaus entwickelt sich zum digitalisierten Kleinunternehmen – professionell geführt wie ein Hotel, effizient analysiert wie ein Investment.

Fazit: Zeit für ein neues Level

Während klassische Immobilienverwaltung längst digitalisiert ist, hinken Ferien-Immobilienlösungen hinterher. Der Markt ruft nach professioneller Software – besonders aus Sicht von Kapitalanlegern, die mehr Transparenz, Kontrolle und Automatisierung erwarten. Erste Anbieter wie Guesty zeigen, wohin die Reise gehen kann – doch im deutschsprachigen Raum

fehlen oft noch passende und bezahlbare Lösungen für kleinere Betreiber.

Ein Startup, das diese Lücke schließt, hätte beste Chancen. Denn es stellt sich längst nicht mehr die Frage, ob Ferienhaus-Vermieter professioneller arbeiten wollen, sondern wie. Die Technik ist da. Jetzt braucht es nur noch den richtigen Anbieter, der sie klug kombiniert. ■



Jan Kricheldorf

ist Digitalberater und CEO
der Wordliner GmbH.
www.wordliner.com

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



Neue Dynamik im Bestand

Ist das die Wende am Wohnungsmarkt? Das aktuelle IVD-Wohnungsmarkt-Barometer zeigt: Die Nachfrage zieht an, die Vermarktungszeiten sinken — und auch die Preise beginnen sich zu stabilisieren.

Stillstand war gestern. Im ersten Quartal 2025 zeichnet sich in der Marktbeobachtung durch die IVD-Mitgliedsmakler ein Richtungswechsel ab — zumindest im Segment der Bestandsimmobilien. Das zeigt das aktuelle IVD-Wohnungsmarkt-Barometer, an dem sich Makler aus ganz Deutschland beteiligt haben.

Nach einer langen Phase der Zurückhaltung kommen wieder mehr Käufer auf den Markt und die Transaktions-

zahlen steigen. Die Vermarktungsdauer verkürzt sich spürbar.

Eigentumswohnungen im Bestand: Erstmals wieder leicht steigende Preise

Besonders deutlich wird die neue Dynamik im Segment der bezugsfreien Eigentumswohnungen zur Selbstnutzung. Zum ersten Mal seit Einführung des IVD-Wohnungsmarkt-Barometers im Frühjahr 2024 verzeichnen die befragten

Makler im Bestand wieder einen leichten Preisauftrieb — im Median um ein Prozent.

Noch wichtiger aus Sicht der Praxis: Die Vermarktung erfolgt wieder zügiger. 63 Prozent dieser Objekte werden derzeit binnen vier Monaten vermittelt. Zum Vergleich: Im Vorquartal lag dieser Wert bei 55 Prozent, im zweiten und dritten Quartal 2024 bei gerade einmal jeder zweiten Wohnung.

Auch bei Ein- und Zweifamilienhäusern im Bestand zeigt sich ein Aufwärtstrend: Die Preise steigen im Mittel um 0,9 Prozent gegenüber dem Vorquartal. Bei über 50 Prozent der Fälle gelingt die Vermittlung mittlerweile wieder innerhalb von vier Monaten — ein Niveau, das zuletzt im Frühjahr 2024 erreicht wurde.

Die Zeit des Zögerns geht zu Ende

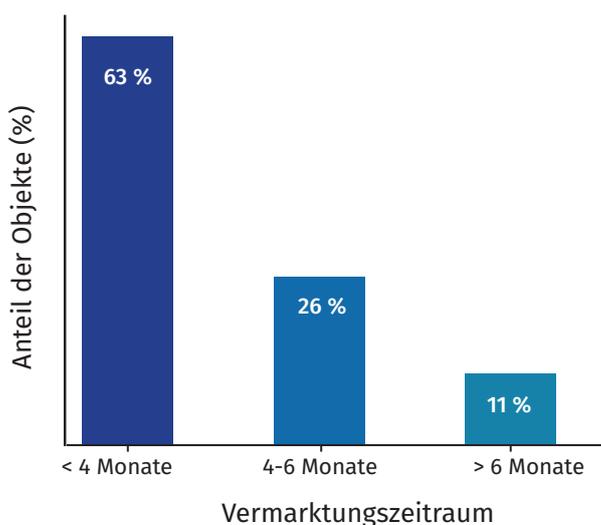
Die zunehmende Marktdynamik ist auch in der Gesamtentwicklung spürbar: Die Anzahl der Transaktionen hat im Vergleich zum Vorquartal im Schnitt um fünf Prozent zugenommen.

Knapp 44 Prozent der befragten Makler melden, dass die Zahl der Kaufinteressenten pro Objekt gestiegen ist — ein klares Zeichen dafür, dass sich die Zurückhaltung vieler Käufer allmählich auflöst.

Selbstnutzung bleibt das dominierende Kaufmotiv

An der Motivation der Käufer hat sich dagegen wenig geändert: Etwa 80 Prozent der Wohnungskäufe erfolgen weiterhin zur Selbstnutzung — ein stabiler Wert, der sich seit dem Start des Panels im ersten Quartal 2024 gehalten hat. Kapital-

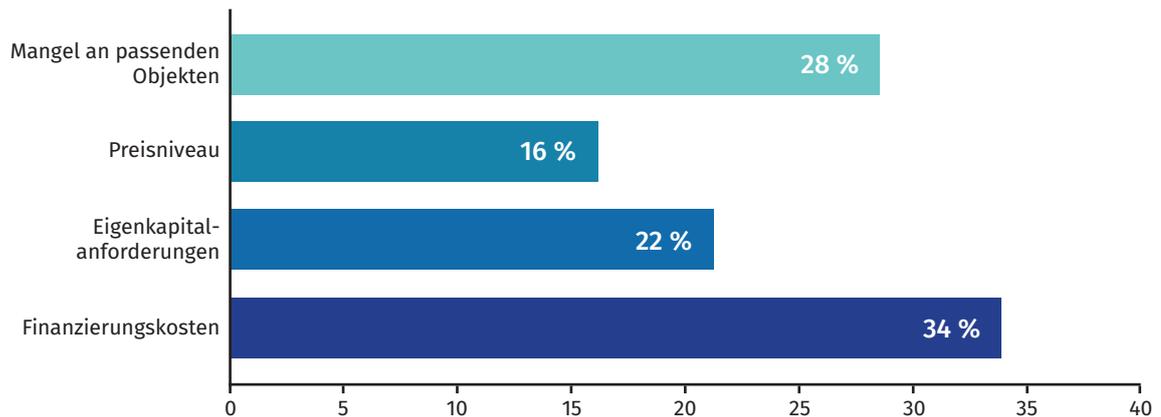
Vermarktungsdauer von Eigentumswohnungen im Bestand



Quelle: IVD-Wohnungsmarkt-Barometer - 1. Quartal 2025

Mehr Tempo im Markt: Zwei Drittel der Eigentumswohnungen im Bestand werden laut IVD-Wohnungsmarkt-Barometer Q1/2025 inzwischen binnen vier Monaten vermittelt.

Gründe für gescheiterte Wohnimmobilienkäufe



Quelle: IVD-Wohnungsmarkt-Barometer - 1. Quartal 2025

Fehlende Finanzierung bleibt Hauptgrund – doch fast jeder vierte Kauf scheitert inzwischen am Mangel an passenden Objekten.

anleger bleiben – trotz zunehmender Preisstabilität – in vielen Regionen vorerst zurückhaltend.

Lage schlägt wieder Energie

Die Lage einer Immobilie rückt wieder klar in den Vordergrund der Kaufkriterien. Im Ranking der wichtigsten Faktoren, auf die Käufer aktuell besonders achten, liegt sie deutlich vor dem energetischen Zustand der Immobilie.

Im Vorquartal lagen beide Kriterien noch nahezu gleichauf. Der Preis bleibt zwar das Top-Kriterium, verliert im Gesamtbild jedoch leicht an Gewicht.

Ein neuer Engpass: Zu wenig passende Objekte

Während Finanzierungsbedingungen, Eigenkapitalanforderungen und das Preisniveau wie gewohnt auf den ersten Plätzen der Transaktionshemmnisse rangieren, macht sich nun ein neuer Engpass bemerkbar: 43 Prozent der Teilnehmer geben an, dass die Kaufabsicht am Mangel an passenden Objekten scheitert – ein deutlicher Anstieg gegenüber dem Vorquartal, in dem 28 Prozent diesen Punkt nannten.

Märkte bleiben in Bewegung

Die Ergebnisse des Barometers sind nicht repräsentativ, geben aber ein differenziertes Bild aus der Praxis wieder.

Sie machen deutlich: Der Markt sortiert sich neu. Wer professionell arbeitet, lokal vernetzt ist und auf gute Beratung setzt, bleibt gefragt.

Das IVD-Wohnungsmarkt-Barometer etabliert sich dabei als wertvoller Frühindikator – für Politik, Medien und die Branche selbst. ■

www.heizungsplakette.de

Sicherheit für Eigentümer und Käufer

HEIZUNGSPLOKETTE

für die

Ölheizung

Bezeichnung der Heizung
in der Immobilie:



**Für Immobilienmakler und
Eigentümer unter
www.heizungsplakette.de**

Ein Hoffnungsschimmer, aber kein Durchbruch

Während der Wohnimmobilienmarkt in Deutschland erste Stabilisierungstendenzen zeigt, bleibt der gewerbliche Sektor im Wartestand. Der aktuelle RICS Global Commercial Property Monitor liefert ein differenziertes Bild der europäischen Märkte — mit wichtigen Erkenntnissen auch für mittelständische Akteure. Der Blick in die Umfrage macht deutlich, wo Europa auseinanderdriftet — und wie sich Deutschland positioniert.

Der europäische Immobilienmarkt bewegt sich im Jahr 2025 in einem Spannungsfeld aus geopolitischer Unsicherheit, konjunktureller Zurückhaltung und strukturellem Wandel. Während sich in einigen Regionen bereits erste Aufbruchssignale zeigen, verharrt Deutschland in einer Phase der Zurückhaltung. Die aktuellen Ergebnisse des RICS Global Commercial Property Monitors für das erste Quartal 2025 spiegeln diesen differenzierten Befund klar wider — mit relevanten Implikationen gerade für kleine und mittelständische Marktakteure.



„Echte Impulse für die Immobilienwirtschaft entstehen nur durch wirtschaftliches Wachstum.“

Susanne Eickermann-Riepe, FRICS

ist Vorsitzende des
RICS European World Regional Board.

Susanne Eickermann-Riepe FRICS, Vorsitzende des RICS European World

Regional Board (EWRB), ordnet ein: „Immer mehr von uns Befragte sehen den Markt in der Anfangsphase des Aufschwungs. Dennoch deuten die Hauptindikatoren derzeit noch auf eine relativ gedämpfte Stimmung hin.“

Deutschland zwischen Stabilisierung und Stagnation

Die Stimmung auf dem deutschen Gewerbe-Immobilienmarkt bleibt verhalten. Zwar zeigt sich auf der Investorenmehrheit eine leichte Verbesserung, der Gesamtindex fällt dennoch von minus 15 auf minus 17. Besonders auffällig ist die Entwicklung im Mietermarkt: Die Nutzernachfrage bleibt rückläufig, insbesondere bei Einzelhandelsflächen und Industrie-Immobilien. Die erwartete Erholung wird durch die schwache Entwicklung auf dieser Seite des Marktes gebremst.

Jens Böhnlein MRICS, Vorstandsvorsitzender der RICS Deutschland, erklärt: „Der entscheidende Durchbruch des Immobilienmarktes ist weiterhin nicht zu erkennen, der sich auch der volatilen gesamtwirtschaftlichen Situation nicht entziehen kann. Der wichtige Impuls durch den Mietermarkt fällt weiterhin aus, jedoch bleibt der Trend zur Qualität und Lage weiterhin ungebrochen und zeigt somit die Potenziale für erfolgreiche Projekte auf.“

Hinzu kommt eine erneute Verschlechterung der Kreditkonditionen. Nachdem sich im Jahr 2024 eine leichte Entspannung abzeichnete, rutschten die Einschätzungen nun wieder in den ne-

gativen Bereich. Für viele Akteure — insbesondere mit mittlerer Kapitaldecke — bleibt der Zugang zu Finanzierungen damit eine Herausforderung. Die Folge ist eine weiterhin verhaltene Projektentwicklungstätigkeit, die sich nur punktuell belebt.

Zaghafte Aufbruchsstimmung in Südeuropa

Der Blick auf Europa zeigt ein gemischtes Bild: In Südeuropa, etwa in Spanien und Portugal, nimmt der Anteil der Marktteil-



„Der Trend zur Qualität und Lage ist ungebrochen und zeigt die Potenziale auf.“

Jens Böhnlein, MRICS

ist Vorstandsvorsitzender der
RICS Deutschland.

nehmer, die sich in einer Aufschwungphase sehen, deutlich zu. Auf dem deutschen Markt sind es aktuell 30 Prozent —

ein leichter Anstieg, der jedoch keine echte Trendwende signalisiert. In Gesamteuropa stabilisiert sich der Investorenindex und erreicht den besten Wert seit drei Jahren, bleibt aber ebenfalls leicht negativ.

Das wirtschaftliche Nord-Süd-Gefälle spiegelt sich auch in der Marktdynamik wider. Während südeuropäische Märkte von einem robusteren Wirtschaftswachstum profitieren, fehlen in Ländern wie Deutschland klare Impulse. Die Investitions- und Mietwertprognosen bleiben verhalten – besonders für sekundäre Lagen und klassische Büroflächen.

Polarisierung nimmt zu

Die Entwicklung innerhalb der einzelnen Assetklassen ist europaweit zunehmend differenziert. Im Bereich der Büro-Immobilien zeigen Spitzenlagen mit hochwertigen Konzepten weiterhin stabile Werte, während der Druck auf einfache Bestandsobjekte steigt. Die Polarisierung nimmt zu – ein Trend, der sich bereits seit einigen Quartalen abzeichnet.

Industrie-Immobilien bleiben im Fokus, obwohl auch hier die Dynamik nachlässt. Einzelhandelsimmobilien – insbesondere außerhalb der Zentren – stehen weiterhin unter erheblichem Druck. Alternative Anlageklassen wie Rechenzentren oder Mehrfamilienhäuser entwickeln sich dagegen stabil und versprechen auch mittelfristig attraktive Renditen.

Perspektiven für kleine und mittelständische Akteure

Die zentrale Herausforderung besteht für viele kleinere Marktteilnehmer darin, in einem fragmentierten und anspruchsvollen Umfeld tragfähige Strategien zu entwickeln. Neben Standort- und Objektqualität rücken zunehmend ESG-Kriterien und flexible Nutzungskonzepte in den Vordergrund. Erfolgreich agieren wird, wer sich frühzeitig an veränderte Marktbedingungen anpasst, regulatorische Entwicklungen antizipiert und Investitionen konsequent an der Nachfrage ausrichtet.

Trotz aller Unsicherheit bieten sich punktuelle Chancen – etwa bei der Revitalisierung von Bestandsobjekten, der Konversion nicht mehr marktfähiger Büro-

flächen oder der Entwicklung von gemischt genutzten Stadtbausteinen. Der Markt honoriert Qualität, Innovation und Nachhaltigkeit – auch in einem Umfeld ohne klaren Aufschwung.

Ergänzend betont Eickermann-Riepe FRICS: „Die Investorenstimmung zieht leicht an und zeigt das beste Ergebnis seit dem ersten Quartal 2022. Allerdings immer noch im negativen Bereich, wo auch die Mieterstimmung seit drei Quartalen verharret. Die Zwölf-Monats-Indikatoren lassen keinen großen Aufschwung erwarten, auch wenn die Spitzenmärkte und alternativen Assetklassen durchaus stabil erscheinen. Die wirtschaftlichen und politischen Impulse in Europa bleiben abzuwarten, auch wenn man sich mit der Abmoderation der einen oder anderen Regulierung große Mühe gibt. Echte Impulse können nur durch die Anregung des Wirtschaftswachstums entstehen.“

Strategische Orientierung entscheidend

Ein echter gesamtwirtschaftlicher Impuls für den Immobilienmarkt bleibt vorerst aus. Die Zahlen des ersten Quartals 2025 zeigen: Es gibt Hoffnungsschimmer, aber

keinen Durchbruch. Gerade in Deutschland ist es nun entscheidend, realistische Einschätzungen mit strategischem Handeln zu verbinden. Für kleine und mittelständische Marktteilnehmer bedeutet das: Der Fokus liegt auf Widerstandskraft, Anpassungsfähigkeit – und der Fähigkeit, aus der aktuellen Phase der Unsicherheit konkrete Chancen zu entwickeln. ■

Zur Umfrage

Der RICS Global Commercial Property Monitor (GCPM) ist eine vierteljährliche Umfrage zur Marktentwicklung auf den globalen Gewerbeimmobilienmärkten. Er analysiert Erwartungen hinsichtlich Miet- und Kapitalwerten, Investitions- und Nutzeranfragen sowie Finanzierungsbedingungen. Zentrale Kennzahlen sind der Commercial Property Sentiment Index (CPSI) sowie die Teilindizes OSI (Occupier Sentiment Index) und ISI (Investor Sentiment Index). Der Monitor gilt als internationale Benchmark und liefert Investoren, Projektentwicklern und Beratern wichtige Hinweise auf regionale Markttrends, Chancen und Risiken.

www.rics.org

www.heizungsplakette.de

Alle Infos zur Heizung an einem Ort

HEIZUNGSPLAKETTE

für die

Ölheizung

Bezeichnung der Heizung
in der Immobilie:



**Für Immobilienmakler und
Eigentümer unter**

www.heizungsplakette.de

Immobilienvermarktung in der Zwangsversteigerung

Doppelte Chance für Makler

Wer Zwangsversteigerungen nur mit Notverkauf und Unsicherheit verbindet, verkennt ihr Potenzial. Zwischen Antrag, Gutachten und Zuschlag entstehen Spielräume für Makler und Sachverständige — mit Blick auf ein stabiles, wenn auch anspruchsvolles Geschäftsmodell.

Von Prof. Dr. Marco Wölflé

Immobilien, die in Zwangsversteigerungen gehandelt werden, klingen selten nach einem neuen Geschäftsmodell für Immobilienprofis. Im Gegenteil denken die meisten sicher zunächst an Problem-Immobilien, Instandhaltungsrückstau oder zerstrittene Erbengemeinschaften, wenn das Wort „Zwangsversteigerung“ im Raum steht. Gerade darin könnte eine doppelte Chance für Makler liegen. Zum einen wird die Konkurrenzsituation ungleich weniger hart sein als bei leicht markt-gängigen Top-Immobilien. Zum anderen baut man sich einen Markennamen nicht dadurch auf, dass man alles tut, was andere tun, und dabei auch nicht unbedingt besser ist. Gerade diejenigen Maklerunternehmen, die bekannt sind,

auch anspruchsvolle Situationen im Markt zu bewegen, haben auch in der Zukunft eine Chance, angesprochen zu werden.

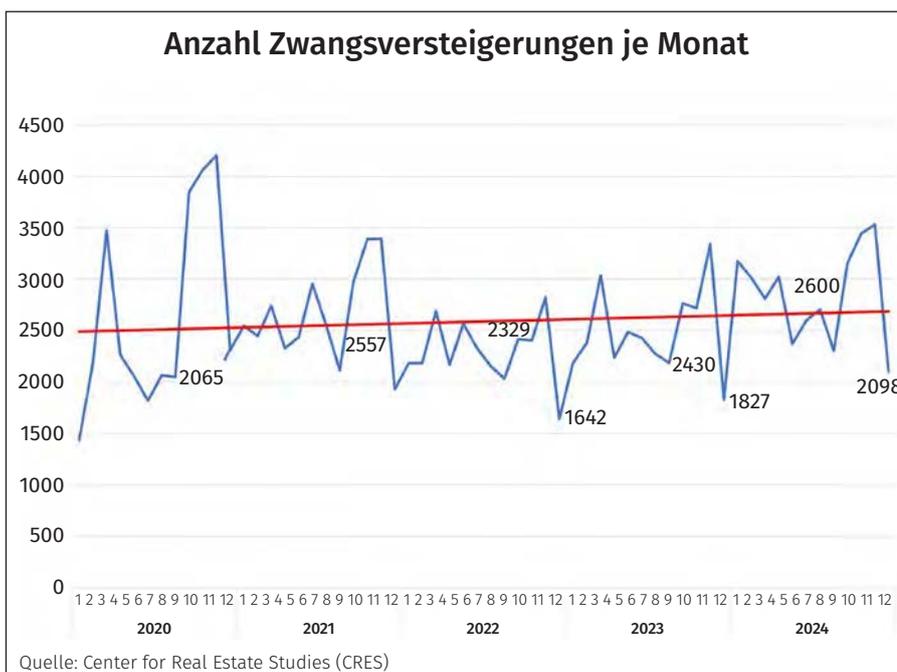
Zwangsversteigerungen und Marktzugang

Wie bei vielen neuen Themen lohnt es sich, ein gewisses Grundwissen aufzubauen. Eine Zwangsversteigerung wird nicht von allein durch das Amt angesetzt, sondern muss beantragt werden. Hierzu sind zwei Sachverhalte nachzuweisen. Einerseits wird ein vollstreckbarer Titel benötigt. Damit weist ein Gläubiger rechtlich nach, dass er eine Forderung gegenüber dem Schuldner hat. Die Versteigerung wird

aber nur angesetzt, wenn ein begründetes Interesse vorliegt. Mit anderen Worten: Die Forderung ist dann dringlich und notwendig.

Auch wenn die meisten Anträge sich auf Zahlungsunfähigkeit, Vollstreckungsbescheid oder notarielle Urkunden stützen, so werden bundesweit ungefähr ein Drittel aller Zwangsversteigerungen zur Teilung angesetzt. Das ist der Fall, wenn sich Erbengemeinschaften nicht auf die Verwertung einigen können. Wenn ein Erbe die anderen auszahlen möchte, diese aber nicht zustimmen, oder wenn sich die Erben nicht auf einen Verkauf einigen können, kann einer oder können mehrere von ihnen die Teilungsversteigerung beantragen. Hier sollte aber der zeitliche Ablauf nicht unterschätzt werden. Die Klärung und der Nachweis der begründeten Interessen dauern in der Regel mindestens 18 Monate. Hinzu kommt die erforderliche Immobilienbewertung, um ein Startgebot für den Versteigerungstermin festzulegen.

Für die Beteiligten ist dies keine einfache Phase. Denn sie haben keine Routine in den rechtlichen Rahmenbedingungen und stehen meist unter psychischem Druck. Erfahrene Ansprechpartner, die neben dem Gesetz auch den Markt kennen, könnten hilfreich sein. Manchmal werden Makler von Erbengemeinschaften aber auch bereits so früh involviert, dass es gar nicht erst zu einer Teilungsversteigerung kommt. Werden sie als erfahrene, neutrale Experten wahrgenommen, lässt sich oft Zeit gewinnen — bevor mit dem Abschlussstermin laufende Kosten und Schuldzinsen einem ungewissen Versteigerungserlös gegenüberstehen.



Trotz zwischenzeitlicher Schwankungen ist ein leichter Aufwärtstrend bei der Anzahl der zwangsversteigerten Immobilien in den vergangenen Jahren erkennbar.

Typischer Ablauf einer Zwangsversteigerung

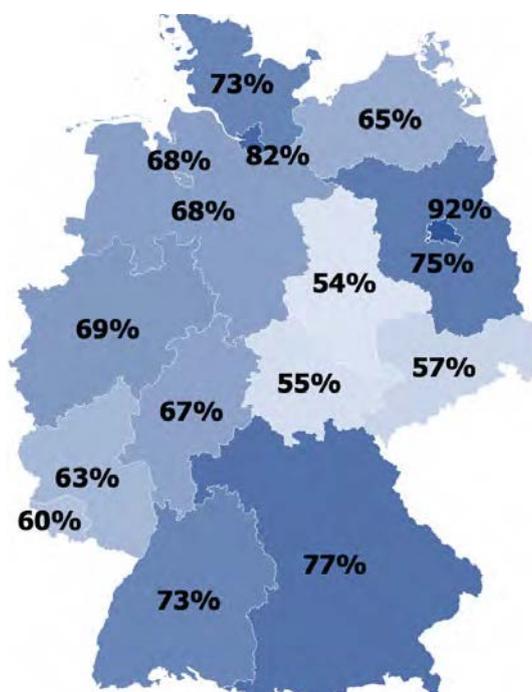
Lässt sich eine Versteigerung nicht vermeiden, sind die folgenden Schritte üblich: Das Verfahren beginnt mit der Antragstellung beim zuständigen Amtsgericht. Nach Prüfung wird ein Beschluss zur Anordnung der Zwangsversteigerung erlassen und ein entsprechender Vermerk im Grundbuch eingetragen. Im nächsten Schritt beauftragt das Gericht ein Verkehrswertgutachten zur Bewertung der Immobilie. Sobald der Versteigerungstermin festgelegt ist, erfolgt eine öffentliche Bekanntmachung. Gegebenenfalls wird eine Besichtigung der Immobilie ermöglicht. Am festgesetzten Termin findet die Versteigerung statt. Im Anschluss regelt das Gericht die Kosten- und Lastenverteilung. Nach Zuschlag und Eintrag ins Grundbuch kann die Übergabe der Immobilie erfolgen.

Wo Immobilienprofis gefragt sind

Für Immobilienprofis bieten sich bei der Eintragung des Zwangsversteigerungsvermerks im Grundbuch und der Erstellung des Verkehrswertgutachtens Möglichkeiten. Für Sachverständige sind diese offenkundig. Denn öffentlich bestellte oder zertifizierte Sachverständige werden üblicherweise gebeten, eine Wertermittlung des Versteigerungsobjektes durchzuführen. Das Gutachten ist für Gläubiger und Schuldner einsehbar. Dies gilt auch für die Erbengemeinschaft bei Teilung.

Es liegt in der Natur der Sache, dass eine der beteiligten Parteien mit dem ermittelten Wert nicht einverstanden ist. Hier könnte der sachverständige Rat gefragt sein. Denn eine Anfechtung der ermittelten Zahl ist nur möglich, wenn wichtige Merkmale der Immobilie ohne Berücksichtigung geblieben sind, rechtliche Belastungen falsch eingeschätzt oder Vergleichswerte nicht repräsentativ oder modellkonform genutzt wurden. Sowohl Makler als auch Sachverständige mögen aber gefragt sein, wenn der weitere Ablauf erklärt und dabei unterstützt werden muss. Im ersten Versteigerungstermin müssen Gebote vom Gericht zwischen fünf und sieben Zehnteln des ermittelten Wertes beginnen. Unterhalb von fünf Zehnteln

Unterschied zwischen Versteigerungsansatz und Marktpreis



Quelle: Center for Real Estate Studies (CRES)

Die Verkehrswerte aus Gutachten bei Zwangsversteigerungen lagen 2024 unter den Angebotspreisen auf Immobilienportalen. Größere Abstände bedeuten ein höheres Einsparpotenzial für Käufer.

darf überhaupt nicht abgeschlossen werden. Eine Teilnahme an der Versteigerung ist nur möglich, wenn zuvor zehn Prozent des Verkehrswerts hinterlegt wurden. Auch hier kann erfahrener Rat hilfreich sein.

Makler können aber bereits ab Eintragung des Zwangsversteigerungsvermerks im Grundbuch tätig werden. Banken prüfen nicht selten die Möglichkeit, ob im Interesse aller Beteiligten eine kürzere Vermarktungsdauer mit gegebenenfalls sicherem Geldbetrag am Ende der langen Zeit bis zur Auktion vorzuziehen ist. Zwar kann dann ein Provisionsanspruch nur einseitig – gegenüber dem beauftragenden Gläubiger – geltend gemacht werden, da kein klassischer Kaufvertrag mit einem provisionspflichtigen Käufer zustande kommt. Die Aussicht auf regelmäßige Beauftragung durch einen verlässlichen

Partner mag diesen Aspekt aber wettmachen. Denn wer regelmäßig achtbare Verkaufserfolge für einen Gläubiger erzielt, wird schnell zum dauerhaften Partner.

Wie sich der Versteigerungsmarkt verändert

Ob der Markt interessant und groß genug ist, lässt sich schnell an der Gesamtentwicklung erkennen, die jährlich vom Center for Real Estate Studies erhoben und auf der Homepage veröffentlicht wird. So wurden im Bundesgebiet im vergangenen Jahr 34.230 Immobilien zwangsversteigert und damit pro Monat rund 400 Versteigerungstermine mehr angesetzt als in 2023.

Auslaufende Darlehen und weiterhin höhere Zinsen als im letzten Jahrzehnt deuten darauf hin, dass die Zahl kaum weniger werden dürfte. Der Markt ist stark durch Wohnimmobilien und hier insbesondere Einfamilienhäuser geprägt. Der Anteil von Eigentumswohnungen und Mehrfamilienhäusern ist in den letzten beiden Jahren gewachsen. Auffällig ist, wie weit die Versteigerungsansätze von den Angebotspreisen in Portalen abweichen. Gerade bei starken Abweichungen ergeben sich neue Märkte und Gelegenheiten. ■



Prof. Dr. Marco Wölfle

ist Dekan der Fakultät Leadership and Management der Steinbeis Hochschule Berlin, Akademischer Leiter der VWA Business School und des Center for Real Estate Studies sowie Inhaber der Professur für Finanz- und Immobilienwirtschaft.
www.steinbeis-cres.de

Fachkunde. Das Gutachten muss methodisch nachvollziehbar und belastbar sein – auch vor Gericht.

Kaufpreiseinschätzung als Maklerleistung

Im Unterschied dazu steht die Kaufpreiseinschätzung durch den Immobilienmakler, der im Rahmen seiner Vermittlungstätigkeit regelmäßig Bewertungen vornimmt. Sie basiert nicht auf normativen Vorgaben, sondern auf praktischer Markterfahrung, Beobachtung aktueller Angebots- und Nachfrageverhältnisse sowie objektspezifischen Einschätzungen. Die Maklereinschätzung zielt nicht auf einen punktgenauen Verkehrswert, sondern auf eine realistische Preisspanne, innerhalb derer sich ein Verkauf auf dem aktuellen Markt voraussichtlich realisieren lässt. Sie ist weniger detailliert, erfordert keine umfassende Dokumentation und dient in erster Linie der Verkaufsorientierung und der Positionierung einer Immobilie im Wettbewerb. Gerade durch die Nähe zum Markt bietet sie einen hohen praktischen Nutzen – insbesondere für Eigentümer, die sich einen schnellen und unkomplizierten Überblick über das mögliche Preisniveau ihrer Immobilie verschaffen wollen. Für rechtliche Zwecke jedoch ist diese Form der Bewertung nicht geeignet, da sie nicht auf standardisierten Verfahren beruht und keine rechtliche Bindungswirkung entfaltet.

Begriffsklarheit schützt vor Missverständnissen

Im Berufsalltag können mehrere Synonyme für den Begriff „Kaufpreiseinschätzung“ verwendet werden. Hier sind einige gängige Alternativen: Marktpreiseinschätzung, Preisbewertung, Wertschätzung, Preisanalyse, Immobilienpreisbewertung, Preisschätzung, Wertanalyse, Preisermittlung, Immobilienwertanalyse, Preisprognose, Wertprognose, Wertfeststellung, Preisfindung, Preiskalkulation, Wertbestimmung, Preisermittlung, Immobilienwertanalyse, Preisprognose, Immobilienwert-Einschätzung oder Wertprognosen.

Auch wenn diese Begriffe im allgemeinen Sprachgebrauch oft synonym verwendet werden, unterscheiden sie sich deutlich im Hinblick auf ihre rechtliche Relevanz.

Während das Verkehrswertgutachten nach § 194 BauGB eine methodisch fundierte und rechtlich belastbare Bewertung darstellt, handelt es sich bei den genannten Begriffen um sachkundige, aber unverbindliche Orientierungshilfen. Wer als Makler Preisangaben gegenüber Eigentümern oder Dritten trifft, bewegt sich in einem rechtlich sensiblen Umfeld. Gerade im Zusammenhang mit steuer-

lichen Feststellungen oder gerichtlichen Auseinandersetzungen kann eine unpräzise Begriffsnutzung zu Missverständnissen und haftungsrelevanten Folgen führen. Wer Begriffe präzise einordnet und ihre Bedeutung kennt, schützt sich und seine Kunden – und vermeidet rechtliche Risiken, die aus falschen Erwartungen entstehen können. ■



Christian Gorber

ist öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Immobilienbewertung. Er hat den Vorsitz im Bundesfachausschuss Sachverständige des IVD.
www.ivd.net



Thomas Bühnen

ist Geschäftsführer der Deutschen Immobilien-Akademie (DIA) an der Universität Freiburg. Er ist erster Ansprechpartner der Sachverständigen-Hotline für IVD-Mitglieder und betreut die IVD-Service-stelle für Immobiliensachverständige.
www.dia.de



www.heizungsplakette.de

 HEIZUNGSPLAKETTE

**Für Immobilienmakler und
Eigentümer unter
www.heizungsplakette.de**

Wie junge Köpfe die Immobilienwelt neu denken

Frischer Wind in alten Mauern

Die Immobilienbranche — ein Ort voller Aktenordner, Maßanzüge und Faxgeräte? Wer heute neu in die Branche kommt, erlebt oft einen Kulturschock der anderen Art. Und genau das bringt Bewegung in ein System, das es dringend nötig hat.

Von Nina Rotermund

Man könnte sagen: Die Immobilienwelt hat einen Hang zur Nostalgie. Prozesse, die sich über Jahrzehnte bewährt haben, werden mit einer Hartnäckigkeit verteidigt, die selbst einem Altbau mit Denkmalschutz zur Ehre gereichen würde. Gleichzeitig drängen immer mehr junge Menschen in die Branche — mit Laptop statt Leitz-Ordner, mit Purpose statt Prestige-Denke und mit der Überzeugung, dass „so war das schon immer“ kein Argument, sondern ein Alarmsignal ist.

Zwischen Beton und Beweglichkeit

Junge Talente kommen heute nicht, um sich anzupassen — sondern um Dinge zu hinterfragen und neu zu denken. Begriffe wie Agilität, Transparenz oder Nutzerzentrierung sind für sie keine Modewörter, sondern Grundhaltung.

Denn Veränderung beginnt selten mit Systemen — sie beginnt mit Köpfen. Und die denken anders. Junge Gründer bringen neue Perspektiven mit: Sie wollen sinnvoll arbeiten, echte Lösungen schaffen, Kunden ernst nehmen — und nicht nur Verträge verwalten. Nebenbei krempeln sie auch interne Strukturen um: flache Hierarchien, Remote-Kultur, Teamwork statt Silo-Denken. Manche nennen das „New Work“. Andere einfach: normal.

Die neue Immobilien-DNA

Was viele unterschätzen: Eine Berufstätigkeit in der Immobilienbranche ist für junge Menschen wieder attraktiv. Nicht, weil es da „was zu holen gibt“, sondern weil sie etwas bewegen wollen. Die neue Generation stellt Fragen, die früher keiner gestellt hat: Brauchen wir wirklich jedes Exposé als PDF? Müssen Besichtigungen immer analog sein? Was macht Wohnen in Zukunft lebenswert — und für wen eigentlich?

Fragen, auf die es nicht immer einfache Antworten gibt — aber endlich wird überhaupt wieder gefragt.

Und mit diesen Fragen verändert sich auch das Handwerkzeug. Moderne Immobiliensoftware ist längst nicht nur ein Tool, sondern Grundlage für neue Arbeitsweisen. Systeme, die kollaborativ nutzbar sind, mobil, intuitiv und flexibel genug, sich mitzuentwickeln, gehören heute einfach dazu. Nicht als Selbstzweck, sondern weil sie Raum schaffen

— für besseres Arbeiten, besseren Kundenkontakt, bessere Entscheidungen.

Ein gutes Beispiel ist unser PropTech-Unternehmen SMARTBRIX. Jung, digital, innovationsfreudig — und trotzdem in einem alten Schösschen ansässig. Für mich ist das kein Widerspruch, sondern ein Sinnbild:

Mit unserer Immobiliensoftware SMARTBRIX bringen wir neue Ideen in alte Mauern — im wörtlichen wie im übertragenen Sinne. Für uns heißt Innovation nicht, alles zu verwerfen, sondern das Beste aus zwei Welten zu verbinden: die Erfahrung der Branche mit dem frischen Denken von heute.

Zeit, die Fenster zu öffnen

Natürlich stößt dieser frische Wind auch auf Widerstand. Aber vielleicht muss nicht alles anders werden, sondern nur ein bisschen durchgelüftet. Junge Köpfe bringen nicht jede Lösung mit, aber etwas, das oft gefehlt hat: Neugier. Zweifel. Und den Mut zu sagen: „Das ist Quatsch — das machen wir jetzt anders.“

Und ja, manchmal braucht es dazu auch ein bisschen Humor. Denn wer versucht, ein Faxgerät mit dem WLAN zu verbinden, weiß: Die wahren Herausforderungen dieser Branche liegen nicht auf dem Bau — sondern im Backend. ■



Nina Rotermund

ist CEO der Smartbrix GmbH.

www.smartbrix.io

Revolution im Heizungskeller

Nachhaltigkeitsziele, Berichtspflichten, Energiekosten, Fachkräftemangel: Die Wohnungswirtschaft steht vor vielfältigen Aufgaben. Optimierte Heizungsanlagen spielen bei der Lösung eine Schlüsselrolle.

Von Lucia Linack

Heizungsanlagen haben den größten Anteil am Energieverbrauch eines Gebäudes. Rund 50 Prozent der Anlagen in Deutschland sind jedoch laut Bundesverband der Deutschen Heizungsindustrie veraltet und ineffizient.

Entsprechend groß ist das Optimierungspotenzial. Viel zu oft wird es nicht genutzt. „Selbst moderne Anlagen bleiben hinter ihren Möglichkeiten zurück. Wartung und Optimierung erfolgen oft manuell, ohne systematische Datenanalyse“, sagt Sven Rausch, CEO von RAUSCH Technology. Die Folge: zu wenig Steuerung, zu hohe Heizkosten und zu viele CO₂-Emissionen — eine Belastung ebenso für Mieter wie für Eigentümer und Verwaltungen.

Innovation aus dem Keller

Innovative, speziell für die Wohnungswirtschaft entwickelte Systeme können Heizungsanlagen optimieren und ihre Effizienz entscheidend steigern. Idealerweise können solche Systeme:

- die Temperaturwerte von Heizungsanlagen digital auslesen und analysieren
- mithilfe von KI konkrete Handlungsempfehlungen ableiten
- die Datenbasis nutzen, um bei der Erfüllung gesetzlicher Anforderungen zu unterstützen
- den Einstieg in die Gebäudedigitalisierung ermöglichen

Mit einer effizienten Steuerung und Wartung von Heizungsanlagen lassen sich der Energieverbrauch und die laufenden Kosten senken. Alarmmeldungen beugen Schäden und teuren Reparaturen vor. Eine Lösung ist zukunftsfähig, wenn sie sich problemlos integrieren und modular erweitern lässt – ohne laufende Prozesse zu stören.

Aus der Forschung in die Praxis

Für die Herausforderungen der Immobilienwirtschaft braucht es praxisnahe, zukunftsfähige Lösungen, die im Zusammenspiel von Forschung, Start-ups, Infrastruktur-Anbietern und Praxis-Pionieren entstanden sind. Ein Beispiel ist das Forschungsprojekt KI-ENERGY: Es bildet die Basis für die Digitalisierungslösung GK4.0 Heizungsprofi der Vodafone Immobilienwirtschaft. Im KI-ENERGY-Projekt haben die senercon GmbH, die Universität Würzburg und RAUSCH Technology ein umfassendes, KI-gestütztes System für die Optimierung von Heizungsanlagen entwickelt — gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz. Die Vodafone Immobilienwirtschaft hat das Projekt in ihre Infrastruktur integriert und als Marktprodukt erfolgreich erprobt.

Effizient, einfach, KI-gestützt

KI-ENERGY begegnet ineffizienten Heizungsanlagen mit einem innovativen System aus mehreren Technologien: Eine Datenplattform sammelt kontinuierlich Messwerte wie Temperaturen, Volumenströme und Energieverbräuche. Die KI analysiert die Daten und klassifiziert verschiedenste Betriebszustände. Darauf basierend generiert das System konkrete Handlungsempfehlungen zur Optimierung. Das Ergebnis: eine durchschnittliche Energieeinsparung von rund 24 Prozent. In der Praxis ist ein solches System schnell installiert: Im Heizungskeller wird eine funkbasierte IoT-Infrastruktur mit Temperaturfühlern installiert. Die Sensoren erfassen im 5-Minuten-Takt Messwerte. Diese werden KI-gestützt ausgewertet und über die zentrale Cloud der Vodafone Immobilienwirtschaft für den Datenzugriff bereitgestellt — jederzeit und ortsunabhängig. Die Datenhoheit bleibt dabei stets bei den Eigentümern.

Gebäudemanagement neu denken

Energieeffiziente Heizungen sind nur der Anfang: Verwalter und Eigentümer müssen Kosten senken und Technik zukunftsfähig machen. Nur so können sie gesetzlichen Vorgaben gerecht werden — und sich ebenso wettbewerbsfähig wie nachhaltig aufstellen. Ein digital optimiertes Gebäudemanagement mit zentraler Infrastruktur löst viele dieser Aufgabenstellungen. Ziel ist eine umfassende Gebäudekonnektivität — und die Basis dafür beginnt im Heizungskeller. ■



Lucia Linack

ist Abteilungsleiterin Product Development bei der Vodafone Immobilienwirtschaft
www.vodafone.de/heizungsprofi

Mehr Infos zur Digitalisierung von Heizungsanlagen finden sich im aktuellen Whitepaper. Dies können Sie hier kostenlos anfordern:





AUF EINE TASSE MIT ... AXEL QUESTER

IVD-Vizepräsident und Bundesschatzmeister
Geschäftsführer der Armin Quester Immobilien GmbH, Duisburg



Eine Tasse Kaffee oder Tee?

Immer Kaffee — am liebsten von meiner Lieblingsrösterei Passione in Duisburg.

Ihre erste Immobilien-Transaktion?

Ein kleines Vier-Familienhaus am Duisburger Hauptbahnhof in mäßigem Zustand. Es hat wenig Ertrag gebracht, aber viel Erfahrung.

Ihr bislang größtes berufliches Projekt?

Ganz klar: die jeweiligen Umstellungen unserer CRM-Software. Das hat wirklich Nerven gekostet.

Welche Eigenschaft hat Ihnen besonders geholfen?

Ich bin ziemlich gut in Postkorb-Übungen — also im Priorisieren wichtiger Aufgaben.

Welches Gebäude passt zu Ihrer Persönlichkeit?

Ein kleines, schilfgedecktes Cottage an der irischen Westküste mit weitem Blick über den Atlantik.

Welches gesellschaftliche Thema treibt Sie an?

Die Sorge vor dem Erstarken von Faschismus und jeglicher Radikalisierung. Und vor Menschen, die man mit Vernunft nicht mehr erreicht.

Was bedeutet „Wohnen“ für Sie — persönlich und beruflich?

Beim persönlichen Wohnen verändert sich gerade etwas: Meine Frau und ich haben kürzlich unsere „Altenimmobilie“ gekauft — ein Zweifamilienhaus, in dem wir später mit Freunden leben wollen. Jeder in einer stufenlosen Wohnung.

Ein Tag Gesetzgeber — was würden Sie ändern?

Mehr Markt, mehr Vertrauen, weniger Regulierung. Für die Immobilienbranche: verlässliche Rahmenbedingungen für Investoren — am besten über zwei Legislaturperioden.

Haben Sie ein tägliches Ritual?

Erster Kaffee und dann mit dem Hund raus — jeden Morgen um sechs.

Ein Objekt mit Geschichte in Ihrem Büro?

Die alte Schreibmaschine aus dem ersten Büro meines Vaters, Baujahr 1953. Und sein RDM-Mitgliedsausweis von 1955.

Wie halten Sie Beruf und Privatleben in Balance?

Ich arbeite gern. Aber man muss auch lernen, rechtzeitig „Nein“ zu sagen.

Worauf sind Sie besonders stolz?

Auf meine Familie, auf meine Kinder. Das haben meine Frau und ich wirklich gut hinbekommen — auch wenn wir uns über Politik manchmal zoffen.

Welchen Rat hätten Sie für Ihr jüngeres Ich?

Die Größe des Unternehmens ist nur etwas fürs Ego. Bleib lieber klein, gut organisiert und ertragreich.

Wenn wir Sie besuchen kämen — was würden Sie kochen?

Ich bin kein begnadeter Koch, aber einen Fisherman's Pie kriege ich wohl hin.

Was weiß kaum jemand über Sie?

...dass ich um Haaresbreite dem Schicksal als Frankfurter Banker entkommen bin.

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

„Whiskey in the Jar“ von den Dubliners — und nein, ich trinke keinen Alkohol bei der Arbeit.

„Im rechten Licht“

Wann ist ein Bambus eine Hecke? (Teil 2)

Zwei Nachbarn in Hessen streiten darum, ob ein Bambus eine Hecke ist ... Nein, es geht nicht um einen Streit unter Biologen, sondern darum, wie hoch die Grundstücksbegrenzung sein darf.

Von RA Johannes Hofele

M wollte, dass F ihre sieben Meter hohe „grüne Wand“ auf drei Meter kürzt. Die Nachbargesetze der Länder regeln die Frage, wie Einfriedungen aussehen dürfen und welche Abstände an den Grundstücksgrenzen eingehalten werden müssen. Diese Landesgesetze sehen überall etwas anders aus – vor allem sind nicht immer Wuchshöhen für alle Pflanzen festgelegt. Und es gibt auch Unterschiede: Hecken dürfen gegenüber anderen Gewächsen näher an die Grundstücksgrenze gepflanzt werden als Bäume und stark wachsende Sträucher („Gehölze“).

Hält ein Grundstückseigentümer (hier: F) die vorgeschriebenen Grenzabstände nicht ein, kann dem Nachbarn (hier: M) aus § 1004 Absatz 1 Satz 1 Bürgerliches Gesetzbuch ein Anspruch auf Beseitigung zustehen. § 43 Absatz 2 des hessischen Nachbarrechtsgesetzes (NachbG HE) sieht für Hecken konkret einen Rückschnittanspruch vor. Weil nicht geklärt war, ob jede Bepflanzung, die als Hecke gilt, nur eine bestimmte Höhe erreichen darf – musste der Bundesgerichtshof (BGH) diese fundamentale Frage entscheiden. Und dann stellte sich noch die Frage, wie eigentlich gemessen wird.

Ein Bambus kann eine Hecke sein

Eine Hecke kann auch aus Bambus bestehen – auf die botanische Zuordnung zu den „Gehölzen“ kommt es nicht an. Was als „Hecke“ gilt, hängt maßgeblich vom äußeren Erscheinungsbild ab. Vermittelt die Anpflanzung einen geschlossenen Eindruck als Einheit, „mit einem Dichtschluss sowie einer Höhen- und Seitenbegrenzung“, handelt es sich um eine Hecke. Das ist

beim fraglichen Bambus der Fall, sodass M aus dem hessischen Nachbarrecht grundsätzlich ein Anspruch gegen F auf Rückschnitt der Hecke haben könnte.

Hecken sind in der Höhe nicht begrenzt

Im zweiten Schritt war aber zu klären, ob es eine bestimmte Maximalhöhe für Hecken gibt, bei deren Überschreiten die Anpflanzung ihre Eigenschaft als „Hecke“ verliert. Dies machte M geltend und meinte, eine Hecke dürfe maximal drei Meter hoch sein.

Das verneinte der BGH: Der allgemeine Sprachgebrauch definiert eine Hecke vor allem durch ihre Abgrenzungs- und Schutzfunktion. Dafür reicht eine gewisse Höhe aus. Und warum soll eine „zu hohe“ Hecke keine Hecke mehr sein, wenn sie durch einen Rückschnitt wieder eine wird? Außerdem sei es Sache des Gesetzgebers, eine Heckenhöhe einzuführen – oder eben auch nicht. Und weil es keine Höhenbegrenzung gibt, besteht im konkreten Fall kein Rückschnittanspruch.

Maßgeblich ist das Pflanzenniveau

Die Hecke steht auf einer einen Meter hohen Aufschüttung auf dem Grundstück der F. M meinte, die drei Meter seien von seinem tiefer gelegenen Grundstück aus zu messen. Hierzu hat der BGH klargestellt: Gemessen wird dort, wo der Bambus aus der Erde tritt – also von der Aufschüttung an – und nicht dort, wo es für M am vorteilhaftesten wäre. Allerdings schiebt der BGH Manipulationsversuchen von Einfriedungs-Freaks gleich einen Riegel vor: Es gilt nur, weil die Aufschüttung schon jahrzehntelang bestand. Wenn jemand sein

Grundstück künstlich erhöht, um dann darauf eine Hecke zu pflanzen, ist das ursprüngliche Geländenniveau maßgeblich.

Und wie geht es weiter?

Damit es aber nicht zu einfach wird: Das OLG hat einen Verfahrensfehler gemacht. Es kommt nämlich darauf an, ob die Hecke den Grundabstand von 0,75 Meter einhält oder nicht, sodass der BGH das Ganze wieder zurückverweist ... Bambushecke will return! ■



Johannes Hofele

ist Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei Breiholdt und Partner Rechtsanwälte in Berlin. Er ist Sprecher des Arbeitskreises Mietrecht und WEG im Berliner Anwaltsverein und neben weiteren Autorentätigkeiten Mitautor im Nomos StichwortKommentar Wohnungseigentumsrecht.
www.breiholdt-legal.de

In dieser Rubrik beleuchtet Rechtsanwalt Johannes Hofele juristische Irrtümer, Missverständnisse und Grauzonen – und bringt Licht in die oft schwer durchschaubaren Regeln rund um Immobilieneigentum und Nachbarschaft.

Neue Wege in die Immobilienverwaltung

EIA bietet Basiskurs für Seiteneinsteiger

Die Immobilienverwaltungen suchen nach qualifizierten Mitarbeitern — insbesondere auf Einstiegsebene. Mit einer neuen, praxisnahen Weiterbildung reagiert die Europäische Immobilien Akademie auf den Fachkräftemangel. Der Basiskurs richtet sich an Quereinsteiger und unterstützt Unternehmen bei der Integration neuer Teammitglieder.

Von Andrea Maria Peters

Zum diesjährigen Deutschen Immobilientag stellte die Europäische Immobilien Akademie (EIA) ein neues Weiterbildungsformat vor, das auf einen wachsenden Bedarf nach Fachkräften in der Branche reagiert.

Der neue „Basiskurs Immobilienverwalter/in“ richtet sich gezielt an Quereinsteiger und neue Teammitglieder von Verwaltungen, die schnell und praxisnah qualifiziert werden sollen.

Verwalterwissen in sechs Wochen

Der kompakte Basiskurs bietet eine fundierte Einführung in die Aufgabenbereiche der Miet- und WEG-Verwaltung. In nur sechs Wochen vermittelt er grundlegende Fachkenntnisse rund um Betriebskostenabrechnung, Eigentümerversammlungen, Instandhaltungsmaßnahmen und rechtliche Rahmenbedingungen. Die Teilnehmer erhalten am Ende ein gemeinsames Zertifikat von EIA und IVD.

Das Konzept wurde bewusst kompakt gehalten, um neue Mitarbeiter in Verwaltungen zügig einsetzbar zu machen. Vorkenntnisse sind nicht erforderlich — damit eignet sich der Kurs besonders für Personen, die neu in die Branche einsteigen oder sich beruflich umorientieren möchten.

Flexibles Lernen mit Präsenz- und Online-Unterricht

Der Kurs kombiniert drei Präsenztermine freitagnachmittags an einem der Standorte Berlin, Hamburg, Köln oder Leipzig mit Online-Live-Unterricht an vier Samstagen.

Dieses Hybridmodell ermöglicht es Berufstätigen, die Weiterbildung flexibel in ihren Alltag zu integrieren. Die Abschlussprüfung kann entweder online oder in Saarbrücken abgelegt werden.

Unterstützung für die Branche

Der Basiskurs ist ein weiterer Schritt, um praxisnahe Lösungen für IVD-Mitglieder anzubieten. Gerade Verwaltungen suchen vielerorts händeringend nach geeignetem Personal. Mit dem neuen Format sendet die EIA gemeinsam mit dem IVD ein starkes Signal: Der Verband hört nicht nur zu — er handelt. Wir wollen damit die Ge-

winnung neuer Mitarbeitender erleichtern und eine qualifizierte Weiterbildung anbieten, die sofort in der Praxis nutzbar ist.

Mit der Einführung zum Deutschen Immobilientag zeigt sich: Weiterbildung ist ein zentrales Thema für die Zukunft der Branche. ■

Basiskurs „Immobilienverwalter/in“

Kursstart: 8. November 2025

Dauer: 6 Wochen, 60 Unterrichtsstunden

Kosten: 990 Euro inklusive Materialien und Prüfungsgebühren

Zielgruppe: Seiteneinsteiger, neue Verwaltungskräfte

Anmeldung und Informationen:

www.eia-akademie.de/basiskurs-immobilienverwalter-in



Andrea Maria Peters

ist Leiterin der Europäischen Immobilien Akademie und zusätzlich zuständig für die Weiterbildungsberatung.
www.eia-akademie.de

Was Verwalter für erfolgreiche Sanierungen in WEGs wissen müssen

Energieeffizienz als Gemeinschaftsaufgabe

Energetische Sanierungen in Wohnungseigentümergeinschaften gelten als komplex — technisch, rechtlich und kommunikativ. Wer sie dennoch erfolgreich gestalten will, braucht mehr als nur bautechnisches Wissen: gefragt ist strategisches Verwalten mit Augenmaß, Empathie und Durchblick.

Von Markus Jugan, IVD-Vizepräsident

Der Gebäudesektor steht im Zentrum der Energiewende — und das aus gutem Grund: Wohngebäude verursachen rund 30 Prozent der CO₂-Emissionen in Deutschland. Eigentümergeinschaften bieten hier ein enormes Sanierungspotenzial. Doch ausgerechnet in diesem Bereich verlaufen viele Vorhaben schleppend oder scheitern ganz. Dabei kommt den Immobilienverwaltern eine Schlüsselrolle zu. Wer sie ausfüllt, kann die Energiewende im Quartier konkret gestalten — als Impulsgeber, Koordinator und Moderator.

Verwaltung als strategische Instanz

Verwalter begleiten nicht nur — sie können den Ausschlag geben. Studien zeigen: Energetische Sanierungen werden häufig erst nach einem Verwalterwechsel angeschoben. Das ist kein Zufall, sondern Ausdruck eines gewachsenen Anforderungsprofils. Eine zukunftsorientierte Verwaltung ist nicht nur verwaltend tätig, sondern analysiert den Gebäudezustand, identifiziert Handlungsbedarfe und strukturiert Informations- und Entscheidungsprozesse. Neben technischem Grundverständnis sind kommunikative Fähigkeiten gefragt — insbesondere im Umgang mit heterogenen Eigentümergruppen, bei denen Konsens keine Selbstverständlichkeit ist.

Instandhaltung als Einstieg

Energetische Maßnahmen werden selten als Selbstzweck beschlossen, sondern meist im Zuge fälliger Instandsetzungen —

etwa bei Heizung, Dach oder Fassade. Wer strategisch denkt, nutzt diese Anlässe: Wird ohnehin modernisiert, lassen sich energetische Standards leichter und wirtschaftlich begründet integrieren. Die Verknüpfung von Instandhaltung und Energieeffizienz schafft oft den nötigen Handlungsimpuls.

Kommunikation entscheidet über den Erfolg

Kein Sanierungsprojekt ohne Zustimmung der Eigentümer. Umso wichtiger ist eine stringente Kommunikationsstrategie: Eigentümer wollen eingebunden und ernst genommen werden. Der Verwalter wird dabei zur Schlüsselfigur: durch Informationsveranstaltungen, gezielte Einzelgespräche und kontinuierliche Projektkommunikation. Es gilt, frühzeitig Klarheit zu schaffen — über Kosten, Nutzen, technische Varianten und rechtliche Spielräume.

Fachliche Unterstützung rechtzeitig einbinden

Komplexe Vorhaben brauchen kompetente Partner. Planer, Architekten, Energieberater — wer hier mit bewährten Kontakten arbeitet, kann Zeit und Geld sparen. Besonders wichtig: Die eingebundenen Fachleute sollten über WEG-Erfahrung verfügen, um die Besonderheiten kollektiver Entscheidungsprozesse zu verstehen. Auch Fördermittelberatung zählt zum Repertoire: KfW, BAFA, Länderprogramme oder kommunale Initiativen — der Überblick über Förderlandschaften

ist ein Wettbewerbsvorteil. Wer zusätzlich administrative Unterstützung bei der Antragstellung bietet, positioniert sich als moderner Dienstleister.

Juristische Fallstricke entschärfen

Energetische Sanierungen bergen rechtlich erhebliches Konfliktpotenzial — insbesondere bei Eingriffen in das Sonder Eigentum, der Umstellung auf zentrale Systeme oder bei der Nutzung gemeinschaftlicher Flächen. Umso wichtiger ist es, Beschlussvorlagen rechtssicher zu formulieren, notwendige Quoren im Blick zu behalten und das Anfechtungsrisiko durch saubere Vorarbeit zu minimieren. Eine frühzeitige Abstimmung mit dem Verwaltungsbeirat und die Einbindung rechtlicher Expertise sind dabei ebenso entscheidend wie eine realistische Einschätzung der Akzeptanz im Kreis der Eigentümer.

Finanzierungsfragen realistisch angehen

Fast jede Sanierung steht und fällt mit der Finanzierung. Rücklagen reichen in vielen WEGs nicht aus, zumal gleichzeitig Tiefgaragen, Aufzüge oder Dachflächen sanierungsbedürftig sind. Verwalter müssen daher Finanzierungsmodelle aufzeigen — von Einzeldarlehen über Contracting-Modelle bis hin zu Rücklagenstrategien. Kombinierte Ansätze können hier weiterhelfen. Tipp aus der Praxis: Wer individuelle Lösungen zulässt, etwa gestundete Beiträge für finanzschwächere Eigentümer, erhöht die Chance auf mehrheitsfähige Beschlüsse.

Handwerker als Erfolgsfaktor oder Hindernis

Technik allein reicht nicht – sie muss auch fachgerecht umgesetzt werden. Doch nicht jeder Handwerksbetrieb ist mit Wärmepumpen, Pufferspeichern oder neuen Steuerungssystemen vertraut. Verwalter sollten gezielt mit Betrieben arbeiten, die entsprechende Erfahrungen mitbringen – und im Zweifel auch bereit sind, neue Technik mitzutragen. Denn die beste Planung nützt wenig, wenn die Umsetzung stockt.

Sieben Erfolgsfaktoren für Verwalter

Damit energetische Sanierungen in der WEG gelingen, braucht es mehr als Fachwissen – gefragt ist ein strategischer und zugleich praxisnaher Ansatz:

1. **Initiative zeigen** – Sanierungen aktiv anstoßen, nicht nur begleiten.
2. **Bauhintergrund aufbauen** – Technisches Basiswissen hilft enorm.

3. **Netzwerke nutzen** – Kontakte zu Planern, Beratern und Förderstellen ausbauen.
4. **Kommunikationsstrategie entwickeln** – auf Eigentümerstrukturen abstimmen.
5. **Beschlüsse rechtssicher vorbereiten** – und rechtzeitig juristisch prüfen lassen.
6. **Rücklagenplanung betreiben** – langfristige Ziele in den Wirtschaftsplan integrieren.
7. **Fortbildung nutzen** – Energieeffizienz, Förderlandschaften und WEG-Recht bleiben dynamisch.

Verwalter gestalten die Energiewende

Die energetische Sanierung in Wohnungseigentümergeinschaften ist komplex – aber machbar. Und sie bietet Hausverwaltungen die Chance, sich als zentrale Instanz mit Weitblick, Organisations-talent und Problemlösungskompetenz zu positionieren. Der Weg zur klimaneutralen Immobilie beginnt nicht mit dem Bauplan – sondern mit einer Verwaltung, die den Überblick behält. ■



Markus Jugan

ist geschäftsführender Gesellschafter der Immobilien Jugan Investmentverwaltung GmbH in München und Vizepräsident des IVD.
www.ivd.net

Schindler: Next Level Design

Alles in Edelstahl war gestern: Bei Schindler heben wir das Interior Design Ihres Aufzuges auf eine neue Ebene. Wählen Sie Ihr Next Level Design und konfigurieren Sie es direkt online oder lassen Sie sich beraten.



Einfach QR-Code scannen und die neuen Designs entdecken.



We Elevate

Schindler



NACHGEFRAGT bei der VERWALTER-HOTLINE

Von den Mitgliedern, für die Mitglieder — hier gibt es in jeder Ausgabe des AIZ-Immobilienmagazins Antworten auf häufige und für alle Verwalter relevante Fragen aus der IVD-Verwalter-Hotline.

Von RAin Annett Engel-Lindner



Allgemeine Begriffe und Abkürzungen

BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BetrKV	Betriebskostenverordnung
ETV	Eigentümersversammlung
GE	Gemeinschaftseigentum
GdWE	Gemeinschaft der Wohnungseigentümer
GO	Gemeinschaftsordnung
MEA	Miteigentumsanteil
SE	Sondereigentum
TE	Teilungserklärung
TOP	Tagesordnungspunkt
WEG	Wohnungseigentumsgesetz

Wohneigentumsrecht

Ausgleichsanspruch bei Beschädigung des Sondereigentums

Ist ein Wohnungseigentümer verpflichtet, die Kosten für das Entfernen und anschließende Wiederherstellen des Bodenbelags des im Sondereigentum stehenden Balkons zu tragen, wenn diese Arbeiten im Rahmen einer Maßnahme zur Instandsetzung des Gemeinschaftseigentums erforderlich wurden?

Die Kosten für die Instandsetzung des Gemeinschaftseigentums sind grundsätzlich von der Wohnungseigentümergeinschaft zu tragen. Wenn in diesem Zusammenhang Arbeiten am Sondereigentum, hier dem Balkonboden, notwendig werden, ist umstritten, ob die Eigentümergemeinschaft die Kosten für deren Instandsetzung vollständig übernehmen muss oder lediglich ein angemessener finanzieller Ausgleich als sogenanntes Sonderopfer geschuldet ist. Bei einer reinen Substanzschädigung (Fliesen, Anstrich), wie hier, werden die Kosten von der Gemeinschaft in voller Höhe zu übernehmen sein.

Beirat und Haftpflichtversicherung

Besteht für Verwaltungsbeiräte einer Wohnungseigentümergeinschaft eine rechtliche Verpflichtung beziehungsweise

Notwendigkeit zum Abschluss einer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung?

Nein. Eine gesetzliche Verpflichtung zum Abschluss einer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für Verwaltungsbeiräte besteht nicht. Gleichwohl ist der Abschluss einer solchen Versicherung dringend zu empfehlen, da Beiräte für etwaige Pflichtverletzungen im Rahmen ihrer Tätigkeit grundsätzlich persönlich haften können — auch bei ehrenamtlicher Ausübung. Die Wohnungseigentümergeinschaft kann im Rahmen ordnungsgemäßer Verwaltung beschließen, eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für den Verwaltungsbeirat abzuschließen. Der Beirat ist nicht verpflichtet, eine solche Versicherung selbst abzuschließen oder deren Kosten zu tragen; dies obliegt der Gemeinschaft als Maßnahme ordnungsgemäßer Verwaltung.

Rückbau Spielplatz ohne Genehmigung

Darf eine Wohnungseigentümergeinschaft einen im gemeinschaftlichen Eigentum befindlichen, baurechtlich vorgeschriebenen Spielplatz mangels Nutzung ohne Beschluss abbauen und einlagern, um Wartungskosten zu vermeiden?

Nein. Spielplätze gelten in der Regel als bauliche Anlagen, deren Rückbau genehmigungspflichtig sein kann — je nach Landesbauordnung. Ob eine Genehmigung erforderlich ist, sollte vor Ort mit einem Rechtsanwalt oder der Bauaufsichtsbehörde geklärt werden. Die Pflicht zur Wartung besteht unabhängig von der tatsächlichen Nutzung. Oft reicht bereits die Nutzungsmöglichkeit aus. Ein Abbau ohne Eigentümerbeschluss und öffentlich-rechtliche Genehmigung ist in der Regel nicht zulässig.

Stimmrecht in Hybrid-ETV

Ist ein in der Eigentümersammlung gefasster Beschluss einer GdWE, wonach bei einer Online-Teilnahme an zukünftigen Eigentümersammlungen zwar ein Rede- und Fragerecht besteht, das Stimmrecht jedoch nicht in elektronischer Form ausgeübt werden darf, mit dem Gesetz vereinbar?

Ein Beschluss, der bei hybrider Eigentümersammlung das Rede- und Fragerecht bei Online-Teilnahme zulässt, das Stimmrecht jedoch ausschließt, verstößt nicht gegen das Gesetz. Begründet wird dies damit, dass es einem abwesenden

Eigentümer immer möglich sei, zur Versammlung zu gehen und dort sämtliche Rechte wahrnehmen zu können. Das Gesetz sieht nur für reine Online-Eigentümerversammlungen ausdrücklich die vollständige Ausübung von Rechten — einschließlich des Stimmrechts — im Wege elektronischer Kommunikation vor.

Mietrecht

Mitvermietete Gegenstände

Ein freistehender Kühlschrank ist im Übergabeprotokoll einer vermieteten ETW als vorhandene Ausstattung aufgeführt, aber nicht im Mietvertrag als mitvermietet benannt. Der Mieter verlangt Reparatur, der Eigentümer verweist auf fehlende Nennung im Vertrag und sieht den Mieter in der Pflicht. Begründet die Erwähnung im Übergabeprotokoll eine Mitvermietung mit der Folge, dass der Vermieter für Reparatur oder Ersatz zuständig ist?

Da der Kühlschrank im Übergabeprotokoll aufgeführt und nicht als Mieterigentum bezeichnet ist, ist er trotz fehlender Nennung im Mietvertrag als mitvermietet anzusehen. Dies wird auch durch den Begriff „Einbauküche“ im Mietvertrag gestützt, der einen Kühlschrank regelmäßig beinhaltet. Die Instandhaltungspflicht liegt daher beim Vermieter.

Heizkostenabrechnung bei Mitversorgung ungenutzter Flächen

Ist der Mieter zur vollständigen Zahlung der Heizkosten verpflichtet, obwohl ein Teil des gemessenen Verbrauchs auf ungenutzte Heizkörper im vom Mieter nicht gemieteten Dachgeschoss entfällt?

Wurde der Verbrauch der Heizkörper im nicht vermieteten und ungenutzten Dachgeschoss über den Zähler der Mietwohnung erfasst, dürfen diese Kosten dem Mieter nicht auferlegt werden. Der Mieter kann die Nachzahlung insoweit zurückhalten, da nur der ihm zurechenbare Verbrauch abgerechnet werden darf. Lässt sich der tatsächliche Wohnungsverbrauch nicht exakt ermitteln, ist eine Schätzung, etwa anhand des Vorjahresverbrauchs, zulässig.

Betriebskostenabrechnung im Gewerbe

Gibt es im Gewerbemietrecht eine gesetzliche Abrechnungsfrist für Betriebskostenabrechnungen, deren Versäumung zum Ausschluss von Nachforderungen führt — vergleichbar mit dem Wohnraummietrecht — oder kann der Vermieter auch verspätet abgerechnete Betriebskosten im Gewerbemietverhältnis grundsätzlich noch geltend machen?

Im Gegensatz zum Wohnraummietrecht besteht im Gewerbemietrecht keine gesetzliche Frist, innerhalb derer Betriebskosten abgerechnet werden müssen. Es gilt allein, was im Mietvertrag vereinbart wurde. Fehlt eine solche Regelung, kann der Vermieter auch verspätet abrechnen. Allerdings unterliegt auch die Betriebskostenabrechnung im Gewerbemietrecht der

regelmäßigen Verjährung: Sie beträgt drei Jahre und beginnt mit dem Ende des Jahres, in dem der Anspruch entstanden ist. Wird zum Beispiel die Abrechnung für das Jahr 2023 im Jahr 2024 erstellt und dem Mieter zugeleitet, beginnt die Verjährungsfrist am 31. Dezember 2024 und endet am 31. Dezember 2027.

Fehlendes Übergabeprotokoll und Mietmängel

In einem Mietverhältnis wurde beim Einzug kein Übergabeprotokoll erstellt. Beim Auszug wurden Mängel, etwa lackierte und fleckige Türen, im Abnahmeprotokoll dokumentiert und vom Mieter unterzeichnet. Der Mieter erklärt, die Mängel hätten bereits bei Einzug bestanden, der Vermieter bestreitet dies. Wer trägt in diesem Fall die Beweislast für den Zustand bei Einzug und wer ist für die Kosten der Instandsetzung verantwortlich?

Grundsätzlich trägt im Mietrecht diejenige Partei die Beweislast, die sich auf einen bestimmten Sachverhalt beruft. Macht der Vermieter einen Schaden geltend, muss er nachweisen, dass dieser bei Übergabe der Wohnung noch nicht vorhanden war. Umgekehrt muss der Mieter belegen, dass ein festgestellter Mangel bereits bei Einzug bestand. Ein solcher Nachweis gelingt in der Regel nur durch ein ordnungsgemäß geführtes Übergabeprotokoll. Liegt ein solches nicht vor, dürfte es für den Vermieter schwierig sein, den einwandfreien Zustand der Türen bei Einzug zu beweisen. Ohne weiteren Beleg, etwa durch Zeugen oder Fotos, ist daher davon auszugehen, dass der Vermieter die Kosten für die Neulackierung selbst tragen muss. ■

DOMUS

VERWALTET
BESSER ALS SIE...

KI ...DENKEN!

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

Stephanie
Kreuzpaintner,
CEO DOMUS
Softwaree AG



MIT DOMUS-LÖSUNGEN UND DEREN ANGEBUNDENEN KONNEKTOREN VERWALTEN SIE SCHON HEUTE MIT KI!

- Rechnungs-KI
- Sprach-KI
- KI-Telefonie
- KI-Chatbots
- und vieles mehr...

www.domus-software.de

Seminare der IVD-Bildungsinstitute und Akademien

IVD Bundesverband
Tel.: 030 - 27 57 26 - 0
info@ivd.net



Legende	
	Online
	Präsenz
	Hybrid

IVD Berlin-Brandenburg

Tel.: 030 - 89 73 53 64, info@ivd.berlin



16.07.2025		ONLINE Mietvertragsabschluss - Mietvertragliche Regelungen,	Sebastian Wörner
16.07.2025		Mietvertragsabschluss - Mietvertragliche Regelungen, die Sie kennen sollten Vermieter Marc Schmidt, Robert Elze	Sebastian Wörner
17.07.2025		Modernisierungskosten nach GEG einfach als Makler kalkulieren	Andreas Habath,
24.07.2025		3 Schritte, um als Makler über Social Media mehr Bekanntheit und Anfragen zu generieren	Giulia Fioriti,
25.07.2025		Grundbuch lesen und verstehen - Wichtige Informationsquelle für Makler professionell nutzen	Sven R. Johns

IVD Mitte

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



08.07.2025		Intensivtraining zur Vorbereitung auf die Verwalterzertifizierung - MODUL B	Martin Zebisch
08.07.2025		KI in der Immobilienverwaltung	Laura Eckert-Rinallo
14.07.2025		Immobilienverrentungs-Kongress	
16.07.2025		Beendigung des Mietverhältnisses über Wohnraum durch Kündigung des Vermieters	RA Kai Recklies
16.-17.07.2025		Intensivtraining zur Vorbereitung auf die Verwalterzertifizierung - MODUL C	RA Nico Bergerhoff

IVD Mitte-Ost

Tel.: 0341 - 60 19 49 5, info@ivd-mitte-ost.net



14.07.2025		Praxis für Praktiker: Immobilienbesteuerung verständlich erklärt	Laura Eckert- Rinallo
16.07.2025		Fallen bei der Auswahl und im Umgang mit Mietern	Laura Eckert- Rinallo
29.07.2025		Datenschutz und Wettbewerbsrecht	Laura Eckert- Rinallo
28.08.2025		Immobilienprofis brauchen keinen Grafiker – ansprechende Designs mit Canva selbst erstellen	Frank Schütze
01.09.2025		Zusammenspiel zwischen Vertrieb und Backoffice Beispiele aus der Praxis	Michael Bröskamp
05.09.2025		tagesaktuellen Themen der Immobilienwirtschaft	Prof. Rainer Hummelsheim

IVD Nord

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



08.07.2025		Die entscheidenden Phasen im Immobilienabschluss	Werner Schölgens
17.07.2025		Modernisierungskosten nach GEG einfach als Makler kalkulieren	Andreas Habath
24.07.2025		Social Media Werbung für Immobilien - Was ist zu beachten? Was kann zu Abmahnungen führen?	Sven Johns
09.08.2025		IVD-Nord-Abendausfahrt Hansesail 2025	
26.08.2025		Die Zielbaumethode zur marktgerechten Immobilienbewertung	Andreas Habath
09.09.2025		Konzentrierter Arbeiten mit Aufmerksamkeitsmanagement	Lars Baus
09.09.2025		Exposees mit KI erstellen - Was sagt die neue KI-Verordnung dazu? Was ist zu beachten?	Sven Johns



07.07.2025	🏠	Eigene Immobilien erfolgreich verwalten	
08.07.2025	🌐	Intensivtraining zur Vorbereitung auf die Verwalterzertifizierung - MODUL B	Martin Zebisch
08.07.2025	🌐	KI in der Immobilienverwaltung	Laura Eckert-Rinallo
09.07.2025	🏠	Bauträger-Seminar	
14.07.2025	🌐	Immobilienverrentungs-Kongress	
14.07.2025	🏠	Abschluss zum Zertifikat „Immobilienmakler/-in IHK“	
15.09.2025	🏠	Rechte und Belastungen an Immobilien	



08.07.2025	🌐	Facebook & Co. - Werbung für Makler auf allen Social-Media-Kanälen	Martin Kausch
08.07.2025	🌐	Einführung in das Ertragswert- und Vergleichswertverfahren	Stephanie Schäfer
09.07.2025	🌐	ChatGPT und SEO - KI-gestützte Inhalte für ein besseres Ranking der Website	Jan Kricheldorf
10.07.2025	🌐	Effektive Optimierung Ihres Google Unternehmensprofils	Elias Indrich
15.07.2025	🌐	Herausforderung virtuelle Eigentümersammlung	RA Dr. Gerald Kallenborn
17.07.2025	🌐	Den Google-Algorithmus fürs eigene Business optimal nutzen	Martin Kausch
22.07.2025	🌐	Wertgutachten lesen und verstehen	Primus Spiegelhalter



07.07.2025	🌐	Schwierige Mietverhältnisse erfolgreich meistern – Mietnomaden, Querulanten, Messies	
08.07.2025	🌐 / 🏠	Ansprüche bei Beendigung des Mietverhältnisses	
15.07.2025	🌐	Aktuelle Entwicklungen im Wohnraummietrecht	
15.07.2025	🌐	Aktuelle Entwicklungen im Gewerberaummietrecht	
18.07.2025	🌐	Beauftragte in Unternehmen -Beauftragte richtig einsetzen – Pflichten erfüllen, Vorteile	
28.07.2025	🌐	KI für Immobilienmakler – Status quo und sinnvoller Einsatz	



04.08.2025	🌐	Verwalter für Gewerbeimmobilien	
18.08.2025	🌐	Geprüfter Immobilienbewerterin (IHK)	
25.08.2025	🌐	Immobilien-Projektentwickler & Projektmanager Bestandsimmobilien (IHK)	
27.08.2025	🌐 / 🏠	Geprüfter Immobilienmakler (IHK)	
03.09.2025	🌐	Projektmanager Sanierung (IHK)	
04.09.2025	🌐 / 🏠	Geprüfter Immobilienmakler (IHK)	
08.09.2025	🌐	Technische Verwaltung	
08.09.2025	🌐	Geprüfter Immobilienmakler (IHK)	

**Die vollständigen Seminarprogramme
der Regionalverbände und Akademien
finden Sie auf ivd.net.**

Bundesverband



IVD Bundesverband Präsidium

Präsident:
Dirk Wohltorf
Stellvertreter:
Axel Quester,
Markus Jugan,
Jeanette Kuhnert,
Robert Vesely

Bundesgeschäftsstelle

Bundesgeschäftsführerin:
Carolin Hegenbarth
Littenstrasse 10
10179 Berlin
Tel.: 030 / 27 57 26 0
Fax: 030 / 27 57 26 49
Internet: www.ivd.net
E-Mail: info@ivd.net

IVD Nord

Vorsitzende:
Anika Schönfeldt-Schulz
Geschäftsführer:
Peter-Georg Wagner
Colonnaden 29 /
Büschstraße 12
20354 Hamburg
Tel.: 040 / 35 75 99 0
Fax: 040 / 35 58 95
E-Mail:
info@ivd-nord.de
Internet:
www.ivd-nord.de

IVD Mitte

Vorsitzender (komm.):
Jörg Wanke
Geschäftsführer:
Johannes Engel
Zeil 46
60313 Frankfurt
Tel.: 069 / 28 28 23
Fax: 069 / 28 09 79
E-Mail:
info@ivd-mitte.de
Internet:
www.ivd-mitte.de

IVD Berlin- Brandenburg

Vorsitzende:
Kerstin Huth
Geschäftsführer:
Nils Werner
Knesebeckstraße 59-61
10719 Berlin
Tel.: 030 / 89 73 53 64
Fax: 030 / 89 73 53 68
E-Mail: info@ivd.berlin
Internet:
www.berlin.ivd.net

IVD West

Vorsitzender:
Burkhard Blandfort
Geschäftsführer:
Alexander Geischer
Von-Werth-Str. 57
50670 Köln
Tel.: 0221 / 95 14 97 0
Fax: 0221 / 95 14 97 9
E-Mail:
info@ivd-west.net
Internet:
www.ivd-west.net

IVD Mitte-Ost

Vorsitzender:
Martin Schatz
Geschäftsstellenleiterin:
Madlen Bestehorn
Ferdinand-Lassalle-
Straße 15
04109 Leipzig
Tel.: 0341 / 6 01 94 95
Fax: 0341 / 600 38 78
E-Mail: info@ivd-mitte-ost.net
Internet:
www.ivd-mitte-ost.net

IVD Süd

Vorsitzender:
Martin Schäfer
Geschäftsstelle Bayern
Geschäftsführer:
Ralf Sorg
Gabelsbergerstraße 36
80333 München
Tel.: 089 / 29 08 20 0
Fax: 089 / 22 66 23
E-Mail:
info@ivd-sued.net
Internet:
www.ivd-sued.net

Geschäftsstelle
Baden-Württemberg
Geschäftsführer:
Sacha Volz
Calwer Straße 11
70173 Stuttgart
Tel.: 0711 / 81 47 38 0
Fax: 0711 / 81 47 38 28
E-Mail:
info@ivd-sued-bw.net
Internet:
www.ivd-sued.net

Impressum

AIZ Das Immobilienmagazin
begründet als „Allgemeine
Immobilien Zeitung“ vom
Ring Deutscher Makler
im Jahr 1924



Herausgeber:

IVD Service GmbH für den IVD Bundesverband,
Littenstraße 10, 10179 Berlin
Tel.: 030/38 39 91 80, Fax: 030/38 30 25 29,
E-Mail: info@ivd-service.net

Redaktion:

Stephen Paul (Chefredaktion, Vi.S.d.P)
Jan Kricheldorf, Adrian M. Darr, Lydia Gebel
Christina Haag (Design)
Littenstraße 10, 10179 Berlin,
Tel.: 030/80 95 20 88-6, Fax: 030/80 95 20889,
E-Mail: redaktion@aiz.digital

Verlag:

IVD Service GmbH,
Littenstraße 10, 10179 Berlin,
Tel.: 030/38 39 91 80, Fax: 030/38 30 25 29,
E-Mail: info@ivd-service.net
Konto: Deutsche Bank,
Konto-Nr. 921 70 000, BLZ 100 700 24

Anzeigen:

berndt medien GmbH,
Marco Berndt
Sürther Hauptstraße 80, 50999 Köln
Tel.: 02236/87 11 10, Fax: 02236/87 11 119,
E-Mail: kontakt@berndt-medien.de

Technische Herstellung:

Druckerei Silber Druck GmbH & Co. KG,
Otto-Hahn-Straße 25, 34253 Lohfelden
Tel.: 05 61/52 007 0, Fax: 52 007 20,
E-Mail: info@silberdruck.de

Gestaltung:

Wordliner GmbH | Content · Video · Marketing
Tel.: 030/80 95 20 886
E-Mail: aiz@wordliner.com

Erscheinungsweise:

Zehn Mal im Jahr

Bezugspreis: Jährlich 75 Euro (inkl. MwSt.) zzgl. Versandkosten;
Einzelpreis 9,20 Euro (inkl. MwSt.) zzgl. Versandkosten.
Für Mitglieder des IVD Bundesverband ist der Bezugspreis im
Mitgliedsbeitrag enthalten.

Bestellungen: Beim Verlag; Abbestellungen müssen einen
Monat vor Ablauf des Kalenderjahres beim Verlag vorliegen.
Erfüllungs- und Zahlungsort ist Berlin.
Gerichtsstand ist Berlin.

Zuschriften: Für die Redaktion bestimmte Zuschriften sind
nur an die Adresse des Herausgebers zu richten. Honorare
werden nur bei ausdrücklicher Vereinbarung gezahlt. Für
unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Gewähr
übernommen. Mit der Annahme eines Manuskriptes gehen
sämtliche Verlagsrechte auf den Verlag über.

Hinweis: Trotz sorgfältiger Auswahl der Quellen kann für die
Richtigkeit des Inhalts keine Haftung übernommen werden.
Sämtliche mit Verfasserangaben versehenen Beiträge stellen
nur die Meinungsäußerung des Verfassers dar, nicht die
des Herausgebers oder der Redaktion. Produktberichte
unterliegen nicht der Verantwortung der Redaktion. Dort
gemachte Angaben dienen der Unterrichtung und sind keine
Aufforderungen zum Kauf und Verkauf. Aus der Nennung
von Markenbezeichnungen in dieser Zeitschrift können
keine Rückschlüsse darauf gezogen werden, ob es sich um
geschützte oder um nicht geschützte Zeichen handelt.

Copyright: Alle Urheber-, Nutzungs- und Verlagsrechte sind
vorbehalten. Das gilt auch für Bearbeitungen von gerichtlichen
Entscheidungen und Leitsätzen. Der Rechtsschutz gilt
auch gegenüber Datenbanken oder ähnlichen Einrichtungen.
Sie bedürfen zur Auswertung ausdrücklich der Einwilligung
des Herausgebers.

Internet:

www.ivd.net
ISSN 1864-7847

Das nächste AIZ-Immobilienmagazin erscheint Ende Juli.

Immobilienbewertung in 3 Phasen



Smarte Preisermittlung & Einkaufsunterstützung



Immobilienbewertung in drei Phasen:

1. Ersteinschätzung
2. Objektaufnahme und Preiskalkulation
3. Marktsimulation

Bewerte systematisch Immobilien nach dem Algorithmus von Andreas Habath und simuliere, ob der kalkulierte Wert tatsächlich am Markt wettbewerbsfähig ist.

Bei house tospot entscheidest du als Makler, welche Daten Eigentümer und Verkäufer in ihrer Ansicht angezeigt bekommen.

Der mögliche Angebotspreis kann in Abstimmung mit dem Eigentümer in Phase 3 gecheckt werden: Wie viele ähnliche Objekte stehen im Wettbewerb und passt die Finanzierung zu den typischen Einkommen?

Alle Vorteile unter einem Dach

- Integration aller relevanten Datenquellen in Echtzeit wie zum Beispiel aktuelle Vergleichsobjekte
- Smarte Akquiseunterstützung, die es Maklern erlaubt, Bewertungskontakte als Leads zu managen
- Detaillierte Objektbewertung mit allen Faktoren, die für eine sichere Preisermittlung notwendig sind
- Gewinn- oder Verlust-Prognose für Eigentümer - darstellbar anhand aktueller Markttrends
- Integration in bestehende CRM-Systeme (PropStack, FlowFact, OnOffice)
- Marktorientierte Entscheidungsunterstützung für Eigentümer und Verkäufer

**Jetzt anfragen und loslegen -
mit der Bewertungssoftware
house tospot von Wordliner!**

**030 / 809 520 880
lead@wordliner.com**

Jetzt beraten lassen!

Wissen, was am Markt passiert!



Die IZ 3 Monate im Schnupperabo testen
abo.iz.de/schnupperabo



Immobilien Zeitung

Printausgabe + ePaper



IZ Artikel

Alle News der letzten
90 Tage auf IZ.de



IZ App

Zugang zum ePaper