

AIZ

Das Immobilienmagazin

ARBEITS

RAUM



GEWERBE

IMMOBILIEN

Gewerbepreisspiegel
Licht und Schatten

Umnutzung
Büros werden Mikro-Apartments

Politik im Dialog
Rainer Semet



BELLEVUE

Best Property
Agents

2024

HIER SIND SIE IN BESTEN HÄNDEN.



Seit 2006 zeichnet BELLEVUE jedes Jahr empfehlenswerte Immobilienunternehmen mit dem Gütesiegel BEST PROPERTY AGENTS aus.

Alle aktuellen Preisträger finden Sie in der Maklersuche auf www.bellevue.de
Bewerbungen von Maklerunternehmen bitte an agents@bellevue.de oder telefonisch unter +49 40 593 625 050

Gesicht zeigen. Grundwerte verteidigen. Laut werden.

Liebe Leserinnen und Leser,

kürzlich besuchte mich ein befreundeter IVD-Makler in meinem Büro. Wir kennen uns schon seit Kindertagen, sind zusammen groß geworden. Sonst sind wir es gewohnt zu fachsimpeln, uns über die Marktentwicklung auszutauschen. Diesmal war alles anders.

Mein Freund ist Immobilienunternehmer. So wie ich und viele von Ihnen, liebe Leserinnen und Leser. Als Deutscher jüdischen Glaubens fühlt er sich, seit dem grausamen Überfall der Hamas auf Israel am 7. Oktober und den öffentlichen Kundgebungen der Unterstützer des Angriffs, in unserem Land nicht mehr sicher. In seiner Familie wird ernsthaft diskutiert, ob man in Deutschland bleiben, das Haus behalten und in Ruhe und Frieden alt werden kann. Mein Freund schilderte mir seine Sorge so eindrücklich, es war unerträglich. Kein Mensch sollte sich aufgrund seiner Religion, Weltanschauung oder Herkunft bei uns in Deutschland fragen müssen, ob dieses Land ihm auch in Zukunft eine sichere Heimstatt bietet.

Ich möchte Gesicht zeigen. Gesicht zeigen nicht nur im persönlichen Gespräch, sondern bewusst in der Öffentlichkeit. Lauter als jene sein, die im Internet und auf unseren Straßen gegen Juden und Israel hetzen. Mich stark machen für ein respektvolles, harmonisches Miteinander in unserem Land. Für unsere freiheitliche, demokratische Gesellschaft und Staatsordnung. Für die Chance, in unserem Land angstfrei und unbeschwert leben und sein Glück suchen zu können.

Gesicht zeigen auch in meiner Eigenschaft als Präsident des Immobilienverband Deutschland IVD, der als Berufs- und Interessenverband überall in Deutschland zuhause ist. Wir verbinden 6.300 Immobilienunternehmer und ihre Beschäftigten. Und wir haben es schon immer als unsere Aufgabe und Pflicht angesehen, über die reine Organisation unserer Immobilienberufe und die Interessenvertretung hinaus gesellschaftlichen Einfluss und Verantwortung zu übernehmen.

Der IVD ist ein Werteverband.

Am 27. September 1985 sang ich als Schöneberger Sängerknabe am Sarge Axel Springers bei der Trauerfeier in der Berliner Kaiser-Wilhelm-Gedächtniskirche. In diesen Tagen muss ich immer wieder an diesen bewegenden Tag denken. Dem großen deutschen Verleger war nach dem Schrecken des



Krieges und dem Massenmord an den europäischen Juden die Nächstenliebe („seid nett zueinander“) und besonders die Versöhnung mit den Menschen jüdischen Glaubens ein Herzensanliegen. Ich hätte mir bis vor wenigen Tagen nicht vorstellen können, dass es wieder nötig sein würde, für ein friedvolles Miteinander der Menschen in unserem Land öffentlich einzutreten.

Auch Sie können dafür Gesicht zeigen. Laut werden. Tun Sie es.

Ihr
Dirk Wohltorf
IVD-Präsident

*Haben Sie Fragen, Kritik oder Anregungen?
Schreiben Sie uns unter redaktion@aiz.digital*



Foto: © IVD



Foto: © IVD

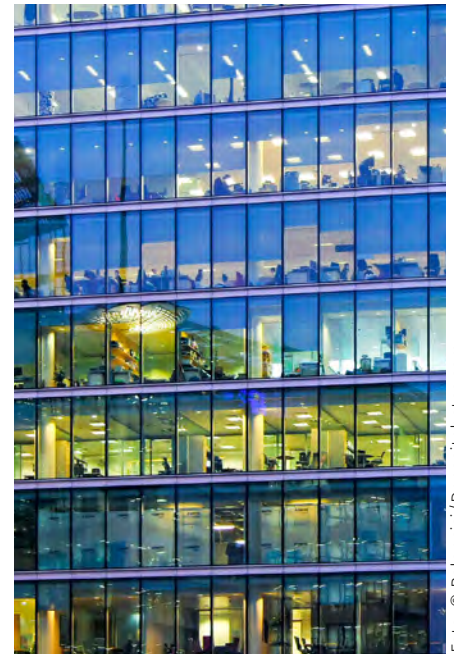


Foto: © Baloncici / Depositphotos.com

8 Nach dem Wohngipfel im Kanzleramt muss die Politik nun liefern. Die angekündigten Maßnahmen müssen umgesetzt und um weitere Erleichterungen für den Erwerb von Wohneigentum gesetzt werden, fordert IVD-Präsident Dirk Wohltorf im Politischen Wort.

10 Die geplante EU-Gebäuderichtlinie muss gestoppt werden, sagt der neue Obmann der FDP im Bauausschuss des Deutschen Bundestages, Rainer Semet. Auch ansonsten hat der Diplom-Wirtschaftsingenieur eine klare Vorstellung, wie die Wohnungsbau-Krise gelöst werden kann.

15 Alles redet vom Wohnungsbau. Doch was ist eigentlich mit den anderen Räumen, in denen sich viele von uns täglich über Stunden aufhalten? Arbeitsräume, die zugleich Lebensräume sind. Gewerbe-Immobilien sind im Fokus dieser Ausgabe des AIZ-Immobilienmagazins.

Politik

- 8** *Das Politische Wort von Dirk Wohltorf*
Zurücklehnen verboten
- 10** *Im Dialog mit Rainer Semet, FDP*
„Ohne private Investitionen wird es nicht gehen“
- 13** *Im Gespräch auf der EXPO REAL 2023*
Wunsch nach Aufbruch ist spürbar

**Titel | Arbeitsraum
Gewerbe-Immobilien**

- 15** *Gewerbe-Immobilien im Fokus*
Arbeitsräume – Lebensräume
- 16** *IVD stellt den Gewerbe-Preisspiegel 2023 vor*
Licht und Schatten
- 18** *Trends am Büro-Immobilienmarkt*
Steigende Nachfrage nach Mikroapartments beflügelt die Umnutzung

20 *Büro- und Investmentmarkt Deutschland*

- Kein konjunktureller Rückenwind und leichte Belebung
- 22** *Makeln für besondere Immobilien*
Mit dem digitalen Hebel zum analogen Erfolg
- 24** *Innovative Büro-Immobilien auf dem Lande*
Der LandErfolg von Coworking Spaces

26 *Hotelinvestmentmarkt Deutschland*

„Gute Rahmenbedingungen sorgen für positive Aussichten“

Märkte

- 28** *Ausgezeichneter Wohnungsbau 2023*
„Ich baue, also bin ich, ich bin, also wohne ich“

Recht

- 40** *Die degressive AfA für den Wohnungsbau*
Gesetzgeber will Investitionsanreiz geben
- 42** *Eintragung der Gesellschaft des bürgerlichen Rechts in das neue Gesellschaftsregister*
Wenn die GbR Grundstückseigentümerin ist
- 44** *Vorsicht Abmahnung*
Kaufpreisangaben in Immobilienanzeigen

Verwaltung

- 46** *Serie zur WEG-Reform (Folge 27)*
Der Aufforderungsbeschluss
- 48** *Serie: Start-ups für die Immobilienwirtschaft*
Digitale Immobilienverwaltung



Foto: © Yannick Wegner



Foto: © IVD

28 Um das Angebot an zeitgemäßem, attraktivem Wohnraum zu erhöhen, müssen wir uns intensiver dem Immobilienbestand und der in ihm gebundenen grauen Energie wie Sanierung und Revitalisierung widmen. Darauf legt der Wettbewerb "Ausgezeichneter Wohnungsbau" im deutschsprachigen Raum ein besonderes Augenmerk. Der IVD ist Partner des 2019 erstmalig ausgerufenen Wettbewerbs, deren Jury dieses Jahr in neun Kategorien Preise ausgelobt hat. Wir stellen drei ganz unterschiedliche ausgezeichnete Projekte bildhaft vor. Am Ufer, mitten in der Stadt und auf dem Lande.

32 Berufstätige in der Immobilienwirtschaft sind wachsenden Ansprüchen an ihre Kompetenz und formale Qualifikation ausgesetzt. Die Studiengänge an der Deutschen Immobilien-Akademie (DIA) sind darauf zugeschnitten. Wir betrachten das Studium aus dem Blickwinkel des Professors und des Studenten.

50 Nachgefragt bei der Verwalter-Hotline

IVD-Campus

32 *Im DIALog*
Das Studium Immobilienwirtschaft aus zwei Blickwinkeln

34 *Zertifizierung von Immobilienmaklern nach DIN 15733*
Die Qualität als Profi kommunizieren

53 *EIA bietet Weiterbildung zum Sanierungsmanager*
Mehr Kompetenzen, mehr Marktkapital

IVD-News

54 *Schenken und Spenden*
IVD-Weihnachtskarten für Ihre Kunden

Rubriken

3 Editorial

6 Zinszoom

7 Zahlen & Fakten

36 *Sonja goes social*
Authentische Postings? Ja, aber bitte ohne Essensfotos

38 *AIZ Pop-up:*
Wenn Überautomatisierung zur Last wird

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

58 Impressum



Beim Gebäudeenergiegesetz hat die Politik gerade gezeigt, wie man es nicht machen sollte. Das darf mit der EU-Gebäuderichtlinie nicht noch einmal passieren.

Dirk Wohltorf, IVD-Präsident. Lesen Sie mehr auf Seite **8** und **9**.

Titelbild: ©flicx/AdobeStock

Zinszoom

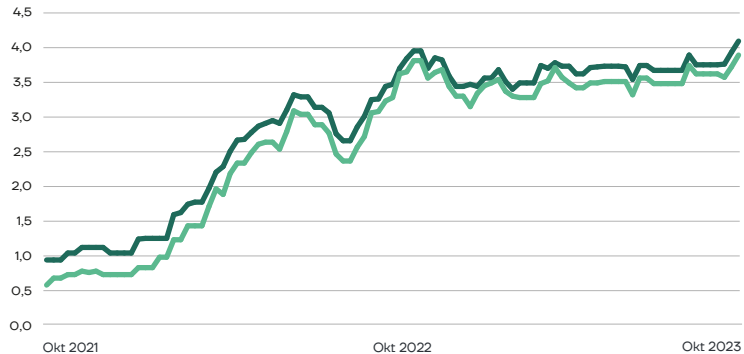
Setzt sich der Aufwärtstrend der Bauzinsen weiter fort?

Bestzins 10-jähriger und 15-jähriger Hypothekendarlehen

in Prozent

- 10-jähriges Hypothekendarlehen
- 15-jähriges Hypothekendarlehen

Quellen: Dr. Klein Privatkunden AG, Europace AG

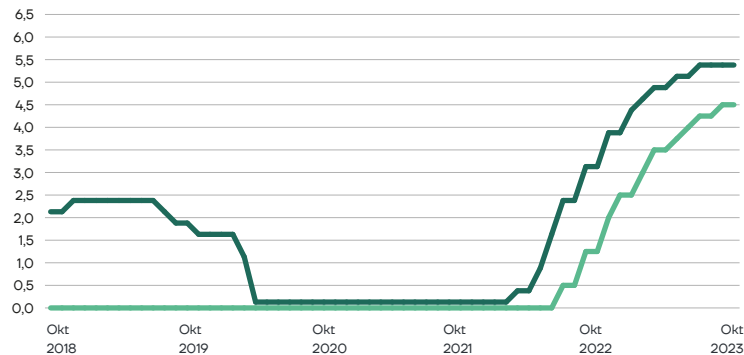


EZB- und Fed-Leitzins

in Prozent

- Leitzins EZB
- Leitzins Fed

Quellen: Bundesbank, Federal Reserve System

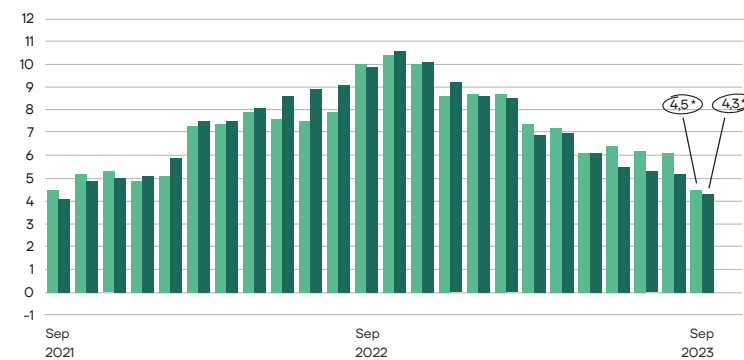


Verbraucherpreise Deutschland und Eurozone

in Prozent, im Vergleich zum Vorjahresmonat

- Verbraucherpreise Deutschland
- Verbraucherpreise Eurozone

Quellen: Destatis, Eurostat * Vorläufiger Wert



Quelle: Qualitypool GmbH

Ratsmitglieder der Europäischen Zentralbank (EZB) und der US-amerikanischen Federal Reserve (Fed) äußerten sich zurückhaltend zu weiteren Zinserhöhungen. Trotzdem könnten Anleiherenditen und Bauzinsen in den nächsten Wochen weiter steigen.

Obwohl die EZB die Leitzinsen am 26. Oktober in Athen unverändert ließ, könnte die jüngste Zuspitzung im Nahostkonflikt die Inflationsentwicklung negativ beeinflussen. EZB-Ratsmitglieder gehen davon aus, dass die mittelfristigen Inflationsziele

gehalten werden und der Leitzins bei 4 Prozent belassen wird. Die durchschnittlichen Bestzinsen für Baufinanzierungen legten von Anfang September bis in den Oktober zu. Die 10-jährigen Zinsbindungen stiegen von 3,54 Prozent auf 3,86 Prozent. Die 15-jährigen Zinsbindungen stiegen von 3,73 Prozent auf 4,06 Prozent.

Tendenz:
Kurzfristig: seitwärts bis leicht aufwärts
Langfristig: seitwärts

Zahlen und Fakten

Bedenkliche Stimmungslage bei privaten Bauherren und Immobilienkäufern

Die eigenen vier Wände sind für viele Menschen ein erstrebenswertes Lebensziel. Besonders in der Mittelschicht glauben jedoch immer weniger daran, sich den Traum vom eigenen Haus verwirklichen zu können (Abbildung 1). Das zeigt das „Bauherren-Barometer“, das der Bauherren-Schutzbund e. V. veröffentlicht. Anhaltende Sorgen um die wirtschaftliche Lage, die Verunsicherung durch das Gebäudeenergiegesetz und das gestiegene Zinsniveau dämpfen die Stimmung. Viele stellen ihr Vorhaben, eine Wohnimmobilie zu bauen oder zu kaufen, zurück und wohnen einstweilen weiter zur Miete (Abbildung 2).

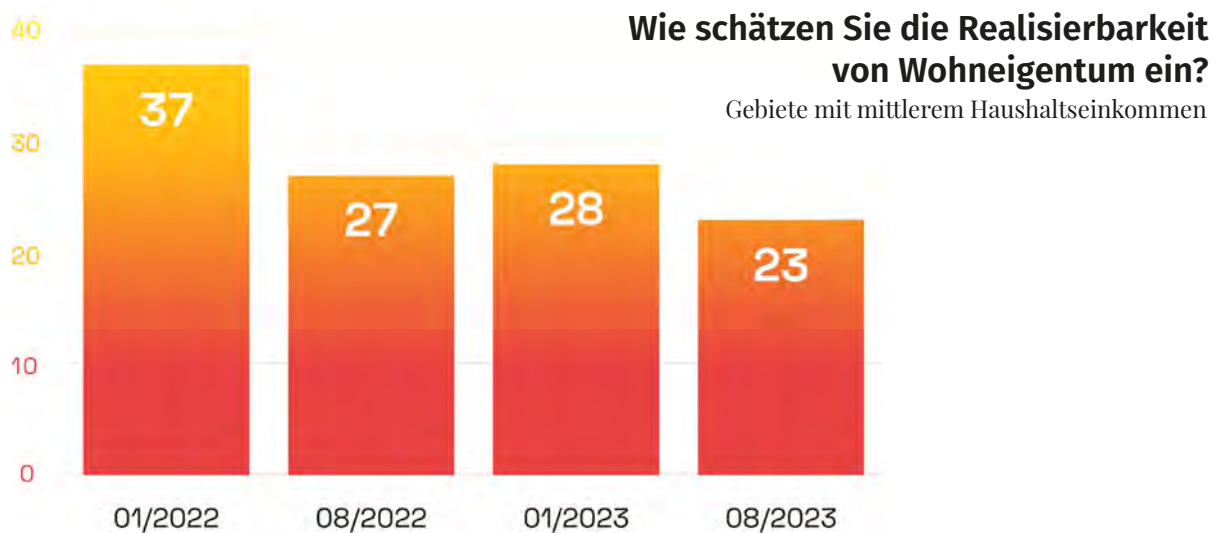


Abbildung 1.

Sind Sie innerhalb der letzten zwölf Monate von Ihrem Vorhaben abgerückt, ein Haus zu bauen?

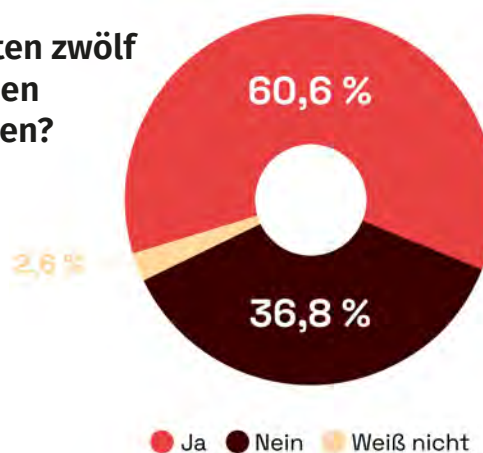


Abbildung 2.

Quelle: Civey-Umfrage im Auftrag des Bauherren-Schutzbundes e.V. im Befragungszeitraum 23.Juli bis 02. August 2023 unter Mietern ab 18 Jahren, die sich vorstellen können, eine Immobilie zur Eigennutzung zu bauen oder zu kaufen.



Zurücklehnen verboten

Bringt der Wohn-Gipfel, zu dem Bundeskanzler Olaf Scholz Ende September ins Kanzleramt eingeladen hatte, die Wende in der Wohnungsbaukrise? Der dort präsentierte 14-Punkte-Plan soll als Leitfaden dienen, um das Wohnungsangebot kurzfristig und deutlich zu erweitern.

Von Dirk Wohltorf, IVD-Präsident

Den Worten müssen nun auch die Taten folgen

Manche Maßnahmen, wie die Anhebung der Einkommensgrenze für die Eigentumsförderung und die Erleichterung der Umnutzung von Gewerbe- zu Wohnimmobilien, sind wichtige Schritte. Laut einer Studie des Bundesinstituts für Bau, Stadtentwicklung und Raumordnung gibt es durch eine solche Umnutzung ein Potenzial von 235.000 neuen Wohneinheiten. Wir konnten gemeinsam mit der BID erreichen, dass es dafür eine Förderung durch die KfW geben soll. All die im Maßnahmenpaket angekündigten Initiativen müssen jedoch noch umgesetzt werden. Einige Aspekte sind nicht ausreichend durchdacht. So können selbstnutzende Eigentümer die geplante degressive Gebäudeabschreibung nicht nutzen, da die selbstgenutzte Immobilie kein abzuschreibendes Wirtschaftsgut ist. Der IVD schlägt hier die Einführung eines Schuldzinsabzuges vor, um die monatliche Zinslast bei der Einkommensteuer geltend machen zu können. Dies wäre in Zeiten gestiegener Zinsen eine erhebliche Entlastung für alle, die Wohneigentum zur eigenen Nutzung erwerben wollen. Man könnte dieses Instrument „atmend“ gestalten, also beispielsweise nur die Zinskosten steuerlich anrechnen, die über einem Niveau von zum Beispiel zwei Prozent liegen. Sinken die Zinsen wieder, würde sich diese Entlastung ausschleichen.

Weitere politische Entscheidungen sind nötig

Der Gedanke, das in über 100 Kommunen bereits erfolgreich angewandte Förder-

konzept „Jung kauft Alt“ auf eine bundesweite Förderung zu übertragen, ist sinnvoll, um die beiden Ziele der Eigentumsförderung mit Anreizen zur energetischen Sanierung zu koppeln. Das Förderprogramm muss so ausgestaltet sein, dass die anvisierte Zielgruppe, junge Familien, nicht gleich wieder mit zu hohen Anforderungen überfrachtet wird. Um auch Investoren die energetische Sanierung direkt nach dem Erwerb zu ermöglichen, muss das Steuerrecht beim sogenannten anschaffungsnahen Aufwand angepasst werden: Die Regelungen im § 6 Absatz 1 Nummer 1a Einkommenssteuergesetz



Dirk Wohltorf

führen dazu, dass Erwerber in den ersten drei Jahren nach dem Kauf nicht modernisieren. Wir setzen uns dafür ein, dass dieser Paragraph entweder gestrichen oder die Ausnahmeregelung auf energetische Modernisierungsmaßnahmen erweitert wird. Außerdem kämpfen wir für eine

Entlastung bei der Grunderwerbsteuer, die Familien den Weg ins Eigenheim versperrt. Um die starren Fronten zwischen Bund und Ländern aufzubrechen, hat der IVD jetzt in die Debatte eine Klimakomponente eingebracht. Bei energetischen Modernisierungsmaßnahmen innerhalb von zwei Jahren nach dem Erwerb sollte die Grunderwerbsteuer gestundet und nach Vollendung der Maßnahmen erlassen werden. Bei einem Steuersatz von sechs Prozent und Erwerbskosten von 500.000 Euro könnten die Erwerber 30.000 Euro in energetische Maßnahmen investieren, anstatt sie für die Grunderwerbsteuer aufzuwenden. So wird die Eigentumsbildung erleichtert, der Gebäudebestand klimafreundlicher und das Handwerk mit Aufträgen unterstützt.

Deutschland ist bei Energieeffizienz vorn

Mit dem Blick über die nationalen Grenzen hinaus tritt die EU-Gebäuderichtlinie in den Fokus. Wir unterstützen, dass der Gebäudebestand auf Dauer klimaneutral wird. Das gelingt aber nur, wenn Menschen und Wirtschaft mitgenommen werden. Beim nationalen Gebäudeenergiegesetz hat die Politik gerade gezeigt, wie man es nicht machen sollte. Das darf mit der EU-Gebäuderichtlinie nicht noch einmal passieren, zumal die Auswirkungen für Gebäudeeigentümer noch gravierender wären. Wir sind hier als Immobilienunternehmer-Verband wachsam. Die Umsetzung der klimapolitischen Ziele sollte besser in die Hände der Mitgliedsstaaten gelegt werden. Hier bei uns in Deutschland ist das Bewusstsein für Nachhaltigkeit groß und bereits viel geleistet worden. Andere EU-Mitgliedsstaaten haben Nachholbedarf. ■



Rainer Semet, FDP

ist Mitglied des Deutschen Bundestages und Obmann seiner Fraktion im Ausschuss für Wohnen, Stadtentwicklung, Bauwesen und Kommunen.

„Ohne private Investitionen wird es nicht gehen“

Dem Ausschuss für Wohnen, Stadtentwicklung, Bauwesen und Kommunen gehören 34 Mitglieder aller Fraktionen an. Sie erörtern fachliche Fragen unter anderem zum Wohnungsbau, zur Wohneigentumsförderung und zu anderen Rahmenbedingungen die Immobilienwirtschaft betreffend und bereiten entsprechende Beschlüsse des Deutschen Bundestages vor. Einer von ihnen ist der Pforzheimer Rainer Semet, der jetzt zum neuen Obmann seiner Fraktion im Ausschuss bestimmt wurde. Wir sprachen mit dem 66-jährigen Diplom-Wirtschaftsingenieur, der dem Deutschen Bundestag seit 2021 angehört.

Interview von Stephen Paul

AIZ-Magazin: Glückwunsch zur Wahl zum Obmann im Ausschuss für Wohnen, Stadtentwicklung, Bauwesen und Kommunen. Sie gehören diesem schon länger als Mitglied an. Was motiviert Sie, sich für dieses Politikfeld zu engagieren?

Rainer Semet: Als Wirtschaftsingenieur und Ingenieur für Holztechnik war es seit Beginn klar, dass ich meine Praxiserfahrung in den Bauausschuss einbringen werde. Ich bin meiner Fraktion dankbar, dass sie die Stärken und die Berufserfahrung ihrer Abgeordneten bei der Besetzung der Ausschüsse stark berücksichtigt. Als Obmann bringe ich in die Ausschussberatungen jahrelange Bau-Erfahrung mit. Die Debatten im Ausschuss zeigen es deutlich: Wir brauchen mehr Berufserfahrung in der Politik.

Wie erleben Sie in Ihrer Heimatregion den Immobilienmarkt?

Ich komme aus dem Nordschwarzwald, einer wirtschaftlich starken Region zwischen Stuttgart und Karlsruhe. Es gibt wenig Arbeitslosigkeit und ein hohes Durchschnittseinkommen. Dennoch gibt es wenig Angebot auf dem Wohnungsmarkt, Eigentum ist für viele unerreichbar. Das ist eines der Hauptprobleme unserer Gesellschaft. Ich möchte, dass sich jeder Mensch, der viel arbeitet und damit unserer Gesellschaft etwas Gutes tut, Wohneigentum leisten kann.

Wohneigentum macht unabhängig – auch fürs Alter. Die Wohneigentumsquote kommt bei uns in Deutschland nicht vom Fleck. Was tun?

Wir müssen die Preisspirale nach oben durchbrechen. Die hohen Zinsen und der Fachkräftemangel der Baubranche lassen die Baukosten explodieren. Die Preise sind zu hoch und viele Menschen wollen das Kreditrisiko nicht mehr eingehen. Eines der Gründe sind die extrem hohen Standards, die überbordenden Vorgaben an Brand- und Lärmschutz. Wir bauen dickere Wände als unsere Nachbarn, verarbeiten mehr Material und arbeiten dadurch länger auf der Baustelle. Dies gilt es zu hinterfragen. Was machen unsere Nachbarstaaten in Europa anders als wir? Hier möchten wir ansetzen und durch serielles Bauen und innovative Verfertigungen Baukosten senken. Die Rahmenbedingungen müssen von der Politik kommen.

Einem Kauf ihrer Mietwohnung durch die Mieter steht in einigen Städten das Umwandlungsverbot entgegen. Der Milieuschutz behindert mancherorts wie in Berlin die energetische Modernisierung und mehr Barrierefreiheit in Wohnungen. Wie stehen Sie dazu?

In Berlin wurde sich viele Jahre lang über zentrale marktwirtschaftliche Regeln hinweggesetzt. Ich bin überzeugt davon, dass Berlin in Sachen Wohnungspolitik

kein Maßstab sein darf. Der Milieuschutz fällt unter die Kategorie „gut gedacht, falsch gemacht“. Er hemmt Investitionen in den Wohnungsmarkt und sorgt für Stillstand im Städtebau.

Bei der Entlastung von Grunderwerbsteuer zeigen Bund und Länder gegenseitig aufeinander. Wie kann der Durchbruch gelingen?

Thüringen hat es vorgemacht, auch in Bayern gibt es im Zuge der Koalitionsverhandlungen starke Diskussionen für eine Senkung. Als Vertreter der Freien Demokraten werde ich weiterhin dafür werben, dass zumindest die erste selbstgenutzte Immobilie von der Grunderwerbsteuer befreit wird. So können wir Menschen unterstützen, sich ihren Traum von den eigenen vier Wänden zu erfüllen.

In der Immobilienwirtschaft wird das kommunale Vorkaufsrecht im Baulandmobilisierungsgesetz kritisch gesehen. Private werden dadurch benachteiligt. Wie denken Sie darüber?

Das sehe ich ganz genauso. Als kommunalpolitischer Sprecher habe ich dies auch schon mehrere Male im Plenum des Deutschen Bundestages bekräftigt.

Wohnungspolitisch wird mancherorts wie in Berlin recht zugespitzt gestritten und auch Politik gemacht. Man könnte



Rainer Semet MdB bringt langjährige Erfahrung in seine politische Arbeit ein.

fast von „Häuserkampf“ sprechen. Ist eine solche Konfrontation eigentlich im Sinne der Mieter und Wohnungssuchenden?

Im Sinne der Mieter und Wohnungssuchenden hilft nur der Neubau. Das wissen alle Beteiligten, dennoch machen sie populistische Vorschläge à la Mietendeckel und Enteignung. In den vergangenen zwei Jahren war ich stets im engen Austausch mit der Bauwirtschaft in Berlin, die in der jetzigen Situation mit den günstigen Preisentwicklungen wieder mehr bauen will. Das ist der einzige Weg aus der Krise.

Vermieter sehen sich im gesellschaftlichen Diskurs manchmal Vorwürfen und offener Ablehnung ausgesetzt. Dabei pflegt die ganz große Mehrheit ein rücksichtsvolles Miteinander mit ihren Mietern. So zu beobachten auch in Pandemiezeiten. Sorgt Sie, dass die Bereitschaft zum Vermieten von Wohnraum zurückgehen könnte?

Linke Politik arbeitet mit Feindbildern. Der Kapitalismus und Privatbesitz werden kritisch beäugt und politisch bekämpft. Ohne private Investitionen und die Übernahme von Verantwortung wird es nicht gehen. Das wissen wir alle. Wir müssen die Rahmenbedingungen für Investitionen in Wohnraum verbessern.

Bauministerin Geywitz und unsere politischen Mitbewerber sind leider nicht die idealen Mitstreiter für eine freiheitliche Immobilienpolitik.

Das Mietrecht ist hierzulande bereits sehr zugunsten der Mieter gestaltet worden. Braucht es, wie von SPD und Grünen gefordert, eine weitere Verschärfung?

Im Gegenteil. Das Mietrecht ist angemessen, teilweise zu scharf und investitions-hemmend. Eine weitere Verschärfung wird es mit den Stimmen der FDP sicherlich nicht geben.

Aus Brüssel droht mit der Gebäude-richtlinie ein neuer Kostenhammer. Beim GEG war es der FDP noch gelungen, die Folgen zu mildern. Kommt die Gebäude-richtlinie noch vor der Europa-wahl? Wie kann diese entschärft werden?

Hier sind die Kolleginnen und Kollegen von der Union gefragt. Deren Parteifreundin, Kommissionpräsidentin Ursula von der Leyen, könnte die Gebäude-richtlinie jederzeit stoppen. Dass die Union an vernünftigen Lösungen nicht interessiert ist, zeigt deren Ablenkungsmanöver. In Deutschland gegen das GEG hetzen, in Brüssel die Gebäude-richtlinie durchboxen. Dieses politische Spiel ist durchschaubar und wir werden alles versuchen, dass die Richtlinie nicht verabschiedet wird.

Der IVD hat am Wohngipfel teilgenommen. Die Ergebnisse waren teilweise besser als erwartet, weitere Maßnahmen wie die Entlastung von der Grunderwerbsteuer müssen ergriffen werden. Viele fragen sich jetzt, wann folgen den Worten nun die Taten? Wie wird das 14-Punkte-Maßnahmenpaket jetzt umgesetzt?

Das interessiert mich auch. Ministerin Geywitz und Bundeskanzler Scholz haben große Ankündigungen gemacht, die sie jetzt umsetzen müssen. Wir werden sie dabei unterstützen, sehen die Verantwortung aber klar bei der SPD.

Wie stellen Sie sich die Zusammenarbeit mit den Spitzenverbänden der Bau- und Immobilienwirtschaft wie dem IVD vor?

Die Verbände leisten einen wichtigen Beitrag für unsere Arbeit. Sie geben uns wertvolle Hinweise und verbessern parlamentarische Verfahren nachhaltig. Der IVD setzt hier wichtige Impulse. Ich würde mir wünschen, dass gute Ideen stärker unterstützt werden. Vor lauter Kritik gehen viele gute Initiativen leider unter. Um die Baukrise zu überwinden, müssen alle Akteure an einem Strang ziehen. Hier schließe ich den IVD mit ein. ■



Berlin darf in Sachen Wohnungs-politik kein Maßstab sein. Der Milieuschutz fällt unter die Kategorie: „Gut gedacht, falsch gemacht.“



Im Gespräch auf der EXPO REAL 2023

Wunsch nach Aufbruch ist spürbar

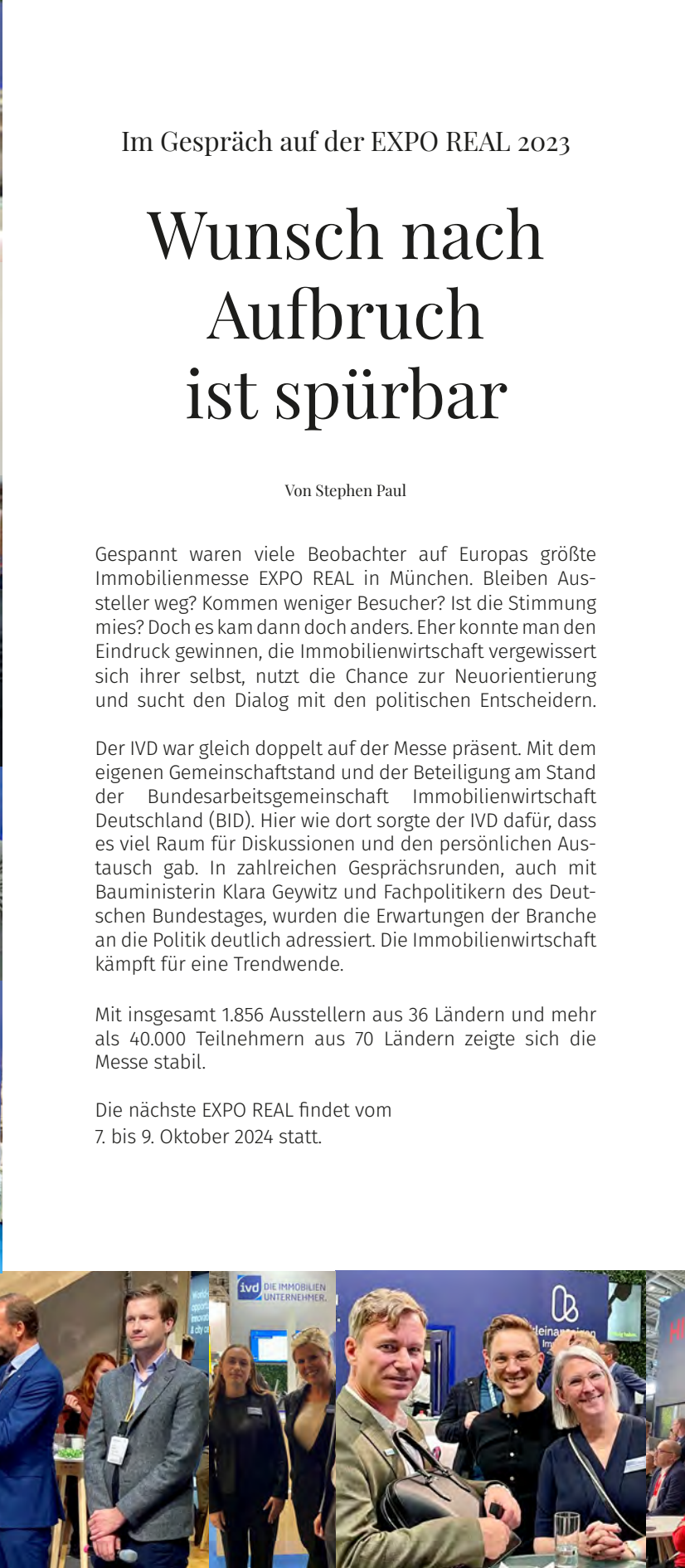
Von Stephen Paul

Gespannt waren viele Beobachter auf Europas größte Immobilienmesse EXPO REAL in München. Bleiben Aussteller weg? Kommen weniger Besucher? Ist die Stimmung mies? Doch es kam dann doch anders. Eher konnte man den Eindruck gewinnen, die Immobilienwirtschaft vergewissert sich ihrer selbst, nutzt die Chance zur Neuorientierung und sucht den Dialog mit den politischen Entscheidern.

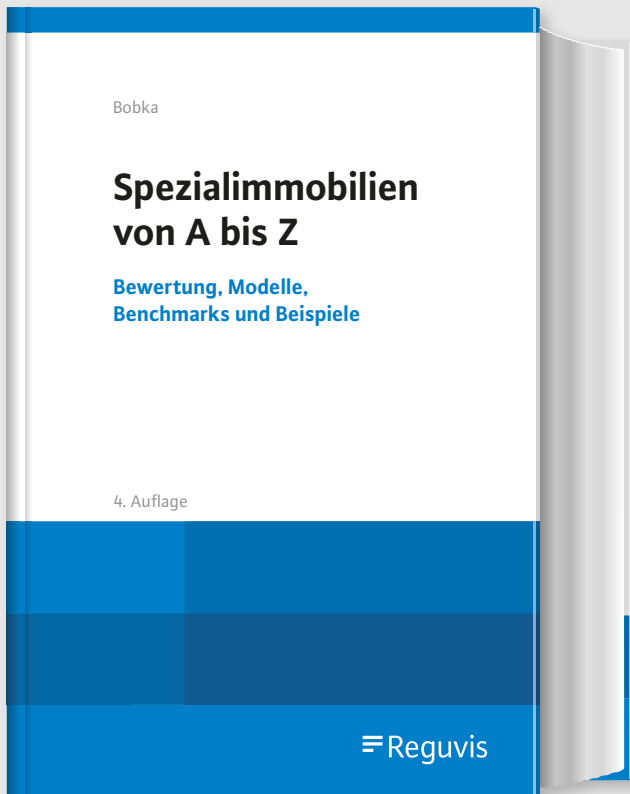
Der IVD war gleich doppelt auf der Messe präsent. Mit dem eigenen Gemeinschaftstand und der Beteiligung am Stand der Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland (BID). Hier wie dort sorgte der IVD dafür, dass es viel Raum für Diskussionen und den persönlichen Austausch gab. In zahlreichen Gesprächsrunden, auch mit Bauministerin Klara Geywitz und Fachpolitikern des Deutschen Bundestages, wurden die Erwartungen der Branche an die Politik deutlich adressiert. Die Immobilienwirtschaft kämpft für eine Trendwende.

Mit insgesamt 1.856 Ausstellern aus 36 Ländern und mehr als 40.000 Teilnehmern aus 70 Ländern zeigte sich die Messe stabil.

Die nächste EXPO REAL findet vom 7. bis 9. Oktober 2024 statt.



**Aktuelle Infos, Übersichten und Beispiele
rund um das Thema Spezialimmobilien!**



9. Auflage

NEUAUFLAGE

Bobka
Spezialimmobilien von A bis Z
Bewertung, Modelle, Benchmarks und Beispiele

4., überarbeitete und erweiterte Auflage, ca. 1000 Seiten,
16,5 x 24,4 cm, Buch (Hardcover), 109,00 €
ISBN 978-3-8462-1454-1

Erscheinungstermin: Februar 2024

| Print | E-Book | Datenbank-Version |

Sonder- oder Spezialimmobilien unterliegen spezifischen Besonderheiten, die Sie als Immobilienbewerter kennen müssen. Mit diesem Nachschlagewerk erhalten Sie aktuelle und fundierte Informationen zu den unterschiedlichsten Spezialimmobilien und ihren Herausforderungen. Neben fundierten Marktanalysen finden Sie die Darstellung der rechtlichen und ökonomischen Rahmenbedingungen, der Spezifika der jeweiligen Nutzungsart und der Vorgehensweise bei der Wertermittlung. Das Werk ist einheitlich strukturiert, klar gegliedert und praxisorientiert aufbereitet. Die anzuwendenden Bewertungsmethoden werden erläutert und durch Grafiken und Beispielen veranschaulicht.

Mit seiner Vielzahl an aktuellen Informationen, Wertermittlungsbeispielen und Zusammenfassungen ist dieses Werk hervorragend für den Einsatz in der Praxis geeignet! Nun kommt es in der 4. Auflage. Nutzen Sie das Wissen, um die Wirtschaftlichkeit und Ertragsfähigkeit der zu bewertenden Immobilien richtig einzuschätzen.

AUS DEM INHALT

- Teil 1: Wertparameter bei Spezialimmobilien
- Teil 2: Nutzungsarten mit einem breiten Portfolio der Klassen Freizeit, Handel, Gastgewerbe und Hotels, Gesundheit, Soziales, Infrastruktur, Landwirtschaft sowie Unternehmen und Produktion

VORTEILE

- ✓ Alles, was Sie zu Spezialimmobilien wissen müssen
- ✓ Praxisorientiert und leicht verständlich dargestellt
- ✓ Das notwendige Handwerkszeug für eine differenzierte Wertermittlung

AUTORENINFO

Herausgeberin:

Gabriele Bobka, Immobilienwirtin (Dipl. DIA), Immobilien-Mediatorin (DIA), Historikerin und Germanistin, arbeitet als freie Wirtschaftsjournalistin für die Fachpresse. Sie ist Chefredakteurin der Fachzeitschrift "Der Immobilienbewerter", Herausgeberin des Fachbuches "Immobilienbewertung in internationalen Märkten", Lehrkraft an der Steinbeis-Hochschule Berlin und Dozentin am SLI der Universität Freiburg.

Die Fachautoren kommen aus dem operativen Geschäft der Immobilienbewertung. Viele sind zudem als Ausbilder, Dozenten und Autoren tätig und in der Wertermittlerbranche bekannt.

Mehr Infos und versandkostenfrei (deutschlandweit) bestellen:

shop.reguvis.de

Bestell-Hotline: 02 21/9 76 68-500 | E-Mail: service@reguvis.de | www.reguvis.de | In jeder Fachbuchhandlung
Reguvis Fachmedien GmbH | Amsterdamer Str. 192 | 50735 Köln

Gewerbe-Immobilien im Fokus

Arbeitsräume – Lebensräume

Alles redet vom Wohnungsbau. Sogar der Kanzler mit den Spitzen der Bau- und Immobilienverbände. Zu Recht, denn Wohnen ist ein existenzielles Bedürfnis aller Menschen. Politik muss handeln. Und eine breite Öffentlichkeit interessiert sich, die Medien berichten täglich. Auch wir gehen in diesem Magazin regelmäßig auf die krisenhafte Entwicklung im Wohnungsbau ein. Doch was ist eigentlich mit den anderen Räumen, in denen sich viele von uns täglich über Stunden aufhalten? Räume, in denen wir arbeiten, Kunden sind, Wohlstand entsteht. Arbeitsräume, die zugleich Lebensräume sind – ebenso wie die Mietwohnung oder das Eigenheim. Auf den folgenden Seiten nehmen wir Sie mit in die bunte Welt der Gewerbe-Immobilien.

IVD stellt den Gewerbe-Preisspiegel 2023 vor

Licht und Schatten

Wie entwickeln sich die Märkte für Büros, Ladenlokale und andere gewerbliche Immobilien? Der IVD gibt darauf mit seinem jährlich erscheinenden Gewerbe-Preisspiegel realitätsnah und zuverlässig Antwort. Nicht nur die prominenten Top-Lagen, auch die zahlreichen weiteren Großstädte und viele Mittel- und Kleinstädte werden betrachtet. Die umfangreiche Bestandsaufnahme stellt die Marktsituation kommunalscharf und flächendeckend für Deutschland dar. So erhält der Leser einen weiten Überblick und zahlreiche detaillierte Einblicke – dank des kompetenten Einsatzes zahlreicher IVD-Mitgliedsunternehmen, die die Märkte beobachten und berichten. Der Gewerbe-Preisspiegel zeigt folgende Trends:

Historischer Preisfall bei Gewerbebaugrundstücken

Die Preise für gewerbliche Bauflächen in Deutschland erfahren im Jahr 2023 den stärksten Preisrückgang seit fast einem Jahrzehnt. Seit dem Jahr 2000 beträgt die inflationsbereinigte reale Preissteigerung im Durchschnitt nur noch 0,6 Prozent.

Die Top-8-Metropolen, allen voran München, verzeichneten mit -2,9 bis -4,1 Prozent die stärksten Rückgänge. Allerdings ist die Preisentwicklung sehr unterschiedlich, vereinzelt kam es in den Top-Lagen von Metropolen wie Stuttgart oder Hamburg sogar zu moderaten Preisanpassungen nach oben. Diese regionalen Unterschiede können durch eine Vielzahl von Faktoren beeinflusst werden, beispielsweise durch die lokale Wirtschaftsentwicklung oder den Flächenmangel in bestimmten Gebieten.

Sinkende Büromieten bringen Investoren in Bedrängnis

Inflationsbereinigt liegen die aktuellen Büromieten 16 bis 17 Prozent unter dem Niveau des Jahres 2000. Das spiegelt den allgemeinen Negativtrend im Bürosegment wider und ist insbesondere für Investoren ein fatales Signal.

Büroflächen werden nach ihrem Nutzwert kategorisiert, wobei die Lage und die Qualität der Immobilie entscheidend sind. Jene mit gutem Nutzwert sind vor allem in den Metropolen nach wie vor teurer als Büroflächen mit mitt-

lerem Nutzwert. Die Büromieten für Flächen mit mittlerem Nutzwert zeigen einen leichten Aufwärtstrend, während sie bei gutem Nutzwert bundesweit stagnieren. Diese Verschiebung könnte von Faktoren wie veränderten Arbeitstrends und demografischen Veränderungen beeinflusst sein.

Einzelhandelsmieten – Berlin hängt alle ab

Deutschlandweit setzt sich der Rückgang der Einzelhandelsmieten aus dem Vorjahr fort, wobei Berlin mit einem Plus von 19 Prozent einen gegenläufigen Trend aufweist. Stärkere Rückgänge sind in den 1-B-Lagen der Geschäftskerne zu

beobachten, während die Mittelstädte seit dem Jahr 2000 stärkere Preisrückgänge zu verzeichnen haben als die Kleinstädte. In den Top-8-Metropolen ist die Mietpreisentwicklung sehr unterschiedlich: Während Berlin zulegt, verzeichnen Hamburg und Stuttgart deutliche Rückgänge. Viele Mieten liegen heute real deutlich unter dem Niveau von 2000.

Während der allgemeine Trend in Richtung sinkender Mietpreise geht, zeigen Städte wie Berlin eine steigende Attraktivität im Einzelhandelssektor, was eine Reaktion auf das steigende Bevölkerungswachstum sein könnte.



Der Gewerbe-Preisspiegel liegt den IVD-Mitgliedern in diesem AIZ-Immobilienmagazin bei. Anderen Interessenten empfehlen wir, die umfangreiche Publikation jetzt zu bestellen:

www.ivd-shop.com

IVD-GEWERBE-PREISSPIEGEL 2023
Hier ist Immobilienkompetenz zu Hause

Kleinstädte trotz dem Trend

Die Mieten in den Nebenzentren sinken, insbesondere in den Top-Lagen der Nebenzentren und in den Top-8-Metropolen wie München, Berlin und Hamburg, wo Rückgänge von bis zu -9,7 Prozent zu verzeichnen sind. Mittelstädte verzeichnen moderatere Rückgänge, während Kleinstädte auf niedrigem Niveau stabil bleiben. Die peripheren Lagen der Nebenkern zeigen flächendeckende, aber moderate Preisrückgänge.

Langfristig betrachtet schneiden die Kleinstädte in einzelnen Kategorien sogar besser ab als der Bundesdurchschnitt. In den kommenden Jahren könnten Klein- und Mittelstädte an Attraktivität gewinnen, da die hohen Mieten in den Großstädten mehr Menschen dazu bewegen könnten, in diese kleineren Städte zu ziehen.

Zukunftstrend Büromwandlung

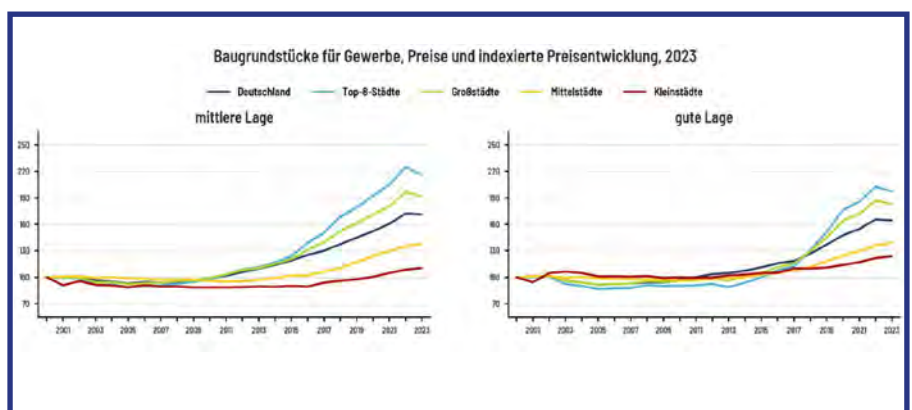
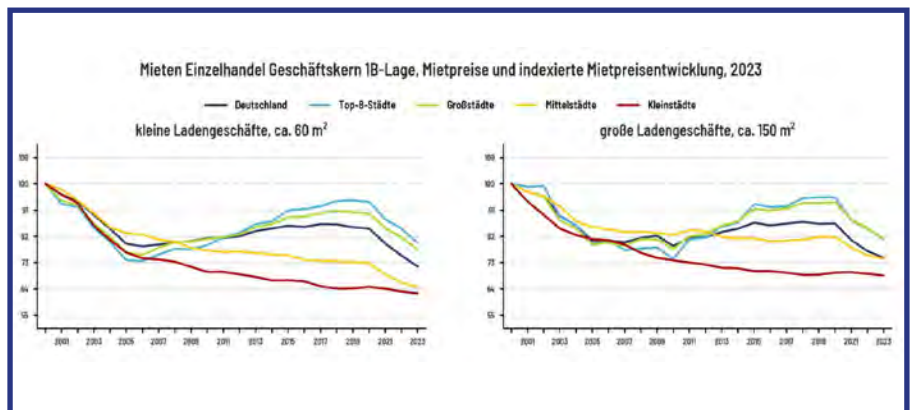
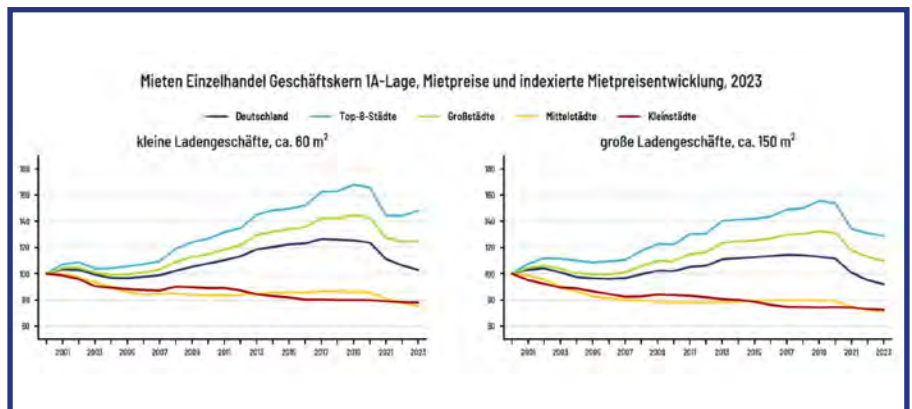
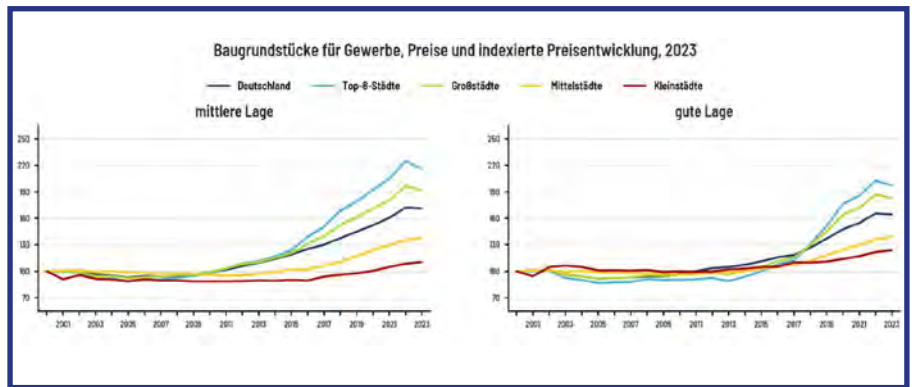
Das Preisniveau vieler Gewerbeimmobilien, insbesondere in Nebenkernen, entspricht inzwischen dem der Wohnungsmieten. Daraus ergibt sich eine lukrative Möglichkeit zur Umnutzung von Leerständen. Das 14-Punkte-Maßnahmenpaket der Bundesregierung setzt auch dort ein positives Signal.

Eigentümer und Investoren können in den Jahren 2024 und 2025 eine zusätzliche Förderung erhalten, um Leerstand durch klimafreundlichen Umbau in Wohnraum umzuwandeln. Hieraus ergeben sich Potenziale, die Lücke im Wohnungsmarkt zu schließen.

Gewerbeimmobilien belegen negative Wirtschaftsentwicklung

Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Deutschland folgen einem negativen Trend. Der GfK-Konsumklimaindex und das DIW-Konjunkturbarometer zeigen rückläufige Tendenzen in verschiedenen Bereichen.

Das Bruttoinlandsprodukt sinkt, während der Verbraucherpreisindex steigt. Diese Entwicklung wird auch bei Gewerbeimmobilien sichtbar, die bis auf wenige Ausnahmen eine negative Preisentwicklung aufweisen und sich teilweise auf einem Zehnjahrestief befinden.



Trends am Büro-Immobilienmarkt

Steigende Nachfrage nach Mikro-Apartments beflügelt die Umnutzung

Der Druck auf ältere Büro-Immobilien wächst seit Jahren. Er wird verstärkt durch vermehrtes Arbeiten im eigenen Zuhause, New Work und steigende Nachhaltigkeits-Anforderungen. Zugleich verschärft sich der Wohnungsmangel, insbesondere in den Wachstumskernen, weil weniger Neubau stattfindet. Dadurch gerät die Umwandlung von Bürogebäuden in Wohnungen verstärkt in den Fokus. Zumal mit der steigenden Nachfrage nach Mikro-Apartments, Boarding Houses oder Pflege-Immobilien zunehmend auch eine Wirtschaftlichkeit für den aufwändigen Umbau der Büroimmobilien dargestellt werden kann.

Von Wulff Aengevelt

Angesichts steigender Anforderungen an ESG-Kriterien, energetische Nachhaltigkeit und flexible, für New Work geeignete Grundrisse ist ein Filteringprozess auf den Büromärkten zu erwarten: Einerseits werden neue, immer modernere Büro-Immobilien geschaffen. Andererseits sind energetisch noch nicht optimierte, außerhalb des Stadtzentrums

gelegene Immobilien nur noch schwer zu vermieten. Für solche Objekte bietet sich die Umnutzung zu Wohnungen an.

Nutzungsänderung ist wirtschaftlich geworden

Grundsätzlich ist das Thema nicht neu. Allerdings ließen sich in der Vergangen-

heit Nutzungsänderungen zu Gebäuden mit Wohnzwecken häufig nicht wirtschaftlich darstellen, weil die Umbaukosten zu hoch waren. Eine Umnutzung blieb die Ausnahme. Aktuell wachsen die Chancen dafür vor dem Hintergrund einer steigenden Nachfrage nach MikroApartments, Boarding Houses, alterngerechten Apartments oder Pflege-



Optimale Bedingungen für die Umnutzung.

Fotos: © Tomas Miki/shutterstock; Aengevelt



Ein Beispiel für erfolgreiche Umnutzung: Jüngst hat das Familienunternehmen The Flag in der Universitätsstadt Köln ein Bürohaus gekauft. Es soll in Apartments für Studenten und Young Professionals umgewandelt werden. Das Büro- und Verwaltungsgebäude wurde im Jahr 1980 erbaut und diente bislang als Verwaltungsgebäude der Generalzolldirektion und des Bundesamtes für Verfassungsschutz.

Immobilien: Mikro-Apartments mit 20 bis 40 Quadratmetern Wohnfläche treffen auf eine stark wachsende Nachfrage von Pendlern, Berufstätigen mit doppelter Haushaltsführung, Studierenden und Senioren.

Die durchschnittliche Miete für die oft möblierten und mit inkludierten Serviceleistungen angebotenen Apartments liegt in A-Städten bei 21,10 Euro je Quadratmeter. Die Miete liegt damit deutlich oberhalb des Niveaus für Normalwohnungen. Boarding Houses, deren Mieten zwischen Hotels und Normalwohnungen angesiedelt sind, werden ebenfalls zunehmend von Projektbeschäftigten nachgefragt.

Ein neues Zuhause auch für Pflegebedürftige

Der demographische Wandel lässt zudem auch die Nachfrage nach Pflegeimmobilien steigen. So stellten Heime im ersten Halbjahr 2023 die einzige Gebäudekategorie dar, bei der die Zahl der Baugenehmigungen gegenüber dem Vorjahreszeitraum noch anstieg, während für Mietwohnungen und Wohneigentum massive Einbrüche zu verzeichnen waren.

Vor diesem Hintergrund stellt die Umnutzung zu Wohnzwecken eine Alternative für nicht mehr bedarfsgerechte Büroimmobilien dar. Besonders dann, wenn relativ kleine Apartments geschaf-

fen werden können, die einerseits mit dem Grundrissraster der Büro-Immobilie kompatibel sind und die andererseits aufgrund der höheren erzielbaren Quadratmeter-Mieten wirtschaftlich tragfähig realisiert werden können.

Immer mehr Menschen wollen in der Stadt wohnen

Gestützt wird diese Entwicklung durch den Trend zum urbanen Wohnen, der durch Verkehrsprobleme und Klimaschutzauflagen in Zukunft weiter steigen wird. Entsprechend eignen sich insbesondere notleidende, das heißt ganz oder teilweise leerstehende Büro-Immobilien in Stadtteilzentren für den Umbau zu Wohnzwecken. Wenn solche Objekte zu Kaufpreisen von deutlich unter 2.000 Euro je Quadratmeter erworben werden können, lassen sich Umbauten wirtschaftlich darstellen.

Solche Konversionen bieten nicht nur Perspektiven für in die Jahre gekommene Bürogebäude, sondern tragen wesentlich zur Belebung auch von 2a- und 2b-Standorten und zur Entlastung städtischer Wohnungsmärkte bei.

Hoffnung auf die Trendwende

Es sind besonders internationale Investoren, die als erste in Deutschland antizyklisch agieren und investieren. Das liegt nicht an einer anderen Markteinschätzung, sondern an global längerer

Markterfahrung: Wenn der deutsche Immobilienmarkt wieder anspringt, wollen sie mit intelligenten Ankäufen die ersten beim Aufbruch sein.

Die Expo Real hat es im Oktober deutlich gezeigt: Die Krise ist noch nicht überwunden. Aber sie macht Mut, denn die große Mehrheit der Teilnehmer verströmte ungeachtet der schwierigen Rahmenbedingungen Optimismus und zeigte sich lösungsorientiert, statt zu jammern. Das reflektiert Potential. ■



Dr. Wulff Aengevelt

ist gemeinsam mit seinem Bruder Geschäftsführer der Aengevelt Immobilien GmbH & Co. KG in Düsseldorf und selbständiger Immobilienmakler in der dritten Generation.

www.aengevelt.com

Kein konjunktureller Rückenwind und leichte Belebung

Die Büromärkte müssen weiter auf konjunkturellen Rückenwind warten. Die deutsche Wirtschaft hat in einem schwierigen Weltmarktumfeld noch nicht wieder Fahrt aufnehmen können. Mit ihrem Nullwachstum im zweiten Quartal sendete sie allenfalls ein Zeichen der Stabilisierung aus. Der harte Kurs der Europäischen Zentralbank im Kampf gegen die Inflation tat im Sommer ein Übriges, um die Stimmung in der deutschen Wirtschaft zu drücken.

Von Inga Schwarz

Deutschlands wichtige Frühindikatoren von ifo und ZEW haben den pessimistischen Ausblick eindrucksvoll gespiegelt. Wachstums- und Investitionsentscheidungen wurden zurückgestellt. Infolgedessen bleibt das Anmietungs-geschehen an den Büromärkten unterdurchschnittlich. Die Marktdynamik zeigt aber zunehmend Stabilisierungs- und erste Aufholtendenzen.

So entwickeln sich die Top-Lagen

Der Flächenumsatz an den acht Standorten Berlin, Düsseldorf, Essen, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig und München beläuft sich in den ersten neun Monaten 2023 auf knapp 1,9 Millionen Quadratmeter. Damit wurde zwar der Zehn-Jahres-Durchschnitt um rund 30 Prozent verfehlt und das gute Vorjahresergebnis blieb in weiter Ferne, allerdings kann ein leichtes Plus von fünf Prozent gegenüber dem Vorquartal vermeldet werden (Tabelle 1).

Der Anstieg der Leerstände hat im dritten Quartal an Tempo verloren, dennoch beläuft sich das Volumen in den großen Büromärkten Ende September auf insgesamt 5,8 Millionen Quadratmeter (plus rund 13 Prozent im Vorjahresvergleich). Die Leerstandsquote in Berlin, Hamburg, Köln und Leipzig liegt weiterhin deutlich unter fünf Prozent. Die Spitzenmiete ist an allen Top-Büromärkten seit September 2022 gestiegen und hat ihren Aufwärtstrend fortgesetzt. Ausnahmen waren Berlin und Leipzig, wo sich die

Spitzenmiete im dritten Quartal auf hohem Niveau stabilisiert zeigt (Tabelle 2). Die typische Jahresendrallye wird es wahrscheinlich angesichts der weiterhin herausfordernden Rahmenbedingungen nicht geben. Dennoch erwarten wir zum Jahresende einen wesentlichen Anstieg des Flächenumsatzes. Denn neben dem insgesamt recht robusten und belebten Anmietungs-geschehen im mittleren Flächen-segment sind an den verschiedenen Standorten großvolumige Mietvertragsverhandlungen auf der Zielgeraden. Diese können mit großer Wahrscheinlichkeit noch bis Jahresende zu einem erfolgreichen Abschluss gebracht werden. Sie können dem Markt entscheidend Auftrieb geben.

Büro-Investmentmarkt beginnt sich zu erholen

Die Anpassungsprozesse auf den gewerblichen Investmentmärkten sind

noch nicht vollständig abgeschlossen. Jedoch sind Anzeichen für eine mittelfristig absehbare Erholung erkennbar (Tabelle 3). Die Dynamik zeigte sich auch im dritten Quartal weiter verhalten, aber im Vergleich zu den Vorquartalen leicht belebt. Insgesamt wurden bis Ende September knapp 16,3 Milliarden Euro in gewerblich genutzte Immobilien investiert.

Die jüngsten Entscheidungen und Aussagen der Notenbanken deuten zwar darauf hin, dass der Zinserhöhungszyklus seinen Gipfel bald erreicht haben dürfte. Doch die Preisfindungsphase ist noch nicht ganz beendet.

Die Trendwende lässt aber noch auf sich warten

Deshalb warten vielen Investoren weiterhin ab, auch wenn das grundsätzliche Investitionsinteresse bereits wieder etwas anzieht. Dies führt bislang aber

Flächenumsatz in m ²	Q1-3 2022	Q1-3 2023	Veränderung
München	592.000	324.000	-45,3%
Leipzig	101.000	98.000	-3,0%
Köln	295.000	150.000	-49,2%
Hamburg	445.000	321.000	-27,9%
Frankfurt	362.000	285.000	-21,3%
Essen	87.000	88.000	1,1%
Düsseldorf	216.000	188.000	-13,0%
Berlin	627.000	426.000	-32,1%
Gesamt	2.725.000	1.880.000	-31,0%

© BNP Paribas Real Estate GmbH, 30. September 2023

Tabelle 1: Flächenumsatz in den Top-Lagen.

nur vereinzelt und in wenigen Marktsegmenten zu wieder leicht steigenden Umsätzen. Auch die moderate Konjunkturentwicklung hat ihren Anteil daran, dass aus Anlegersicht die Trendwende noch ausbleibt. Besonders deutlich zeigt sich dies bei Büro-Investments, da die Vermietungsmärkte bei rückläufiger Konjunktur schnell mit erheblichen Umsatzrückgängen reagieren. Hinzu kommt, dass die notwendige Preisanpassung in diesem Marktsegment überproportional hoch ausfällt und dementsprechend viel Zeit in Anspruch nimmt. In anderen Assetklassen, vor allem Retail und Logistik, ist dagegen bereits wieder eine etwas größere Marktdynamik zu verzeichnen.

Hier wird vorrangig investiert

Festzuhalten bleibt aber auch, dass das Investmentvolumen des dritten Quartals etwas angezogen hat und knapp 40 Prozent höher ausfällt als im Vorquartal. Am meisten investiert wurde in Büros und Retail-Objekte, die fast gleichauf liegen (4,6 Milliarden Euro bzw. fast 4,5 Milliarden Euro). Auf dem dritten Platz folgen Logistikobjekte (rund 3,7 Milliarden Euro). Nach den Zinsschritten der großen Notenbanken haben die Netto-Spitzenrenditen im dritten Quartal erwartungsgemäß weiter leicht angezogen.

Gleichzeitig gehen die vorliegenden Prognosen davon aus, dass sich das BIP im nächsten Jahr erholen und spürbar zulegen sollte. Die konjunkturelle Belebung dürfte, wie in der Vergangenheit auch, im Laufe des ersten Halbjahrs auf den Nutzermärkten ankommen und zu steigenden Flächenumsätzen führen. Auf dem Büromarkt ist von erheblichen Nachholeffekten durch viele im laufenden Jahr verschobene Investitionsentscheidungen auszugehen. Die Unsicherheit, die viele Anleger aktuell noch verspüren, sollte sich dadurch verringern. Dies gilt insbesondere im Zusammenhang mit weiter steigenden Mieten.

Die Perspektive hellt sich auf

Für den restlichen Jahresverlauf erwarten wir weiterhin moderate Investmentumsätze. Allerdings mit leicht steigender Tendenz wie bereits im dritten Quartal. Die Renditen sollten noch einmal etwas anziehen, um sich dann im nächsten Jahr zu stabilisieren. Wenn sich

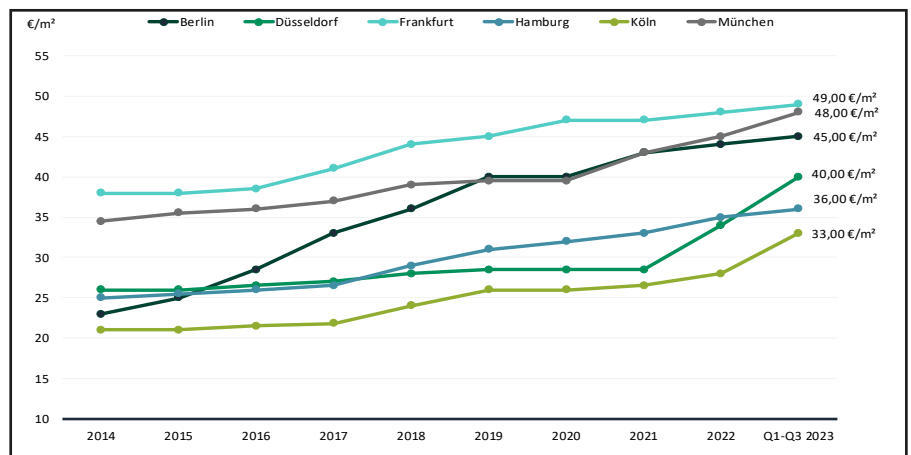


Tabelle 2: Spitzenmieten in den Toplagen.

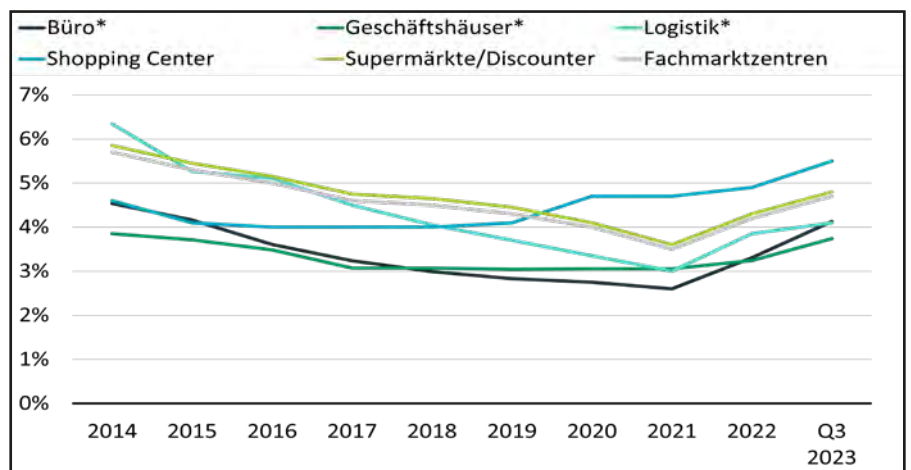


Tabelle 3: Investitionen in Gewerbe-Immobilien.

die Konjunktur erholt und erwartungsgemäß mehr Planungssicherheit im Finanzierungsumfeld entsteht, gehen wir von leicht steigenden Investmentumsätzen im ersten Halbjahr 2024 aus. Diese Entwicklung dürfte sich in der zweiten Jahreshälfte bei möglicherweise wieder leicht sinkenden Renditen beschleunigen. Mittelfristig bestehen damit zunehmend positivere Perspektiven, von denen Investoren, insbesondere bei einem richtigen Timing, profitieren können. ■



Inga Schwarz
ist Head of Research von BNP Paribas Real Estate Deutschland
www.realestate.bnpparibas.de

Maklerin für besondere Immobilien

Mit dem digitalen Hebel zum analogen Erfolg

Nadine Capoen vermittelt Immobilien für die Realisation von Ärztehäusern und Arztpraxen. Wie es die Unternehmerin aus der Start-up-Szene eher zufällig in die Immobilienbranche verschlug und wie sie das Digitale als Hebel für den Erfolg im Analogen nutzt, verrät sie im Interview mit dem AIZ-Immobilienmagazin.

Interview von Jan Kricheldorf

AIZ-Magazin: Frau Capoen, Sie haben sich sehr erfolgreich mit der Vermittlung besonderer Immobilien am Markt etabliert. Wie haben Sie das geschafft?

Nadine Capoen: Ich war auf dem Weg in die Selbstständigkeit und bin eher zufällig durch meinen ehemaligen Co-Founder Sven Hock auf einen bekannten Berliner Projektentwickler gestoßen. Dieser betreute bereits seit zwei Jahren einen fertigen Neubau in Spandau, der sich bis dahin nicht vermitteln ließ. Also habe ich mit einer einfachen Standortanalyse begonnen. Bald kam uns die Idee das Gebäude mit dem medizinischen Bereich zusammenzubringen. Die Standardpraxisgröße von 200 Quadratmetern ließ sich problemlos auf den Etagen abbilden. Es war für mich ein Mix aus Interimsmanagement und selbstständigem Vertrieb. Gemeinsam mit dem Projektentwickler entwickelte sich das Ganze überraschend zu einem Erfolg.

Was ist die besondere Herausforderung für Makler bei der Vermittlung von Praxisflächen oder Ärztehäusern?

Für Ärzte ist es generell schwierig, an geeignete Praxisflächen zu kommen. Jeder niedergelassene Arzt, darf im Grunde von einem übertersorgten Bezirk in einen unterversorgten ziehen. Wenn allerdings der unterversorgte Bezirk keine dafür geeignete Immobilie hat, ist es für den Arzt äußerst unattraktiv, sich überhaupt dort niederzulassen. Dadurch, dass das Haus, mit dem ich in Spandau begann, ein Neubau war, konnte der gesamte Innenausbau, frei

von den Ärzten entschieden werden. Die haben uns dann ihre ganzen Leistungsverzeichnisse übergeben und alles, was sie da so an Anforderungen zur Praxis haben, ließ sich in dem Gebäude optimal umsetzen. Außerdem habe ich dann Kontakt zu unterschiedlichen Praxisplanern und Praxis-

Auch die Fachbereiche, die dort hereinpassen, haben wir uns vorher gut überlegt. Außerdem stand ich in engem Kontakt mit der Kassenärztlichen Vereinigung, die sehr angetan davon war, dass sich jetzt jemand darum kümmert, die Ärzte zu unterstützen.

Warum sollte ich bei der Planung einer Praxis zu Ihnen kommen?

Praxisflächen müssen doch sehr spezifische Anforderungen erfüllen. Das fängt bei der Standardpraxisgröße von mindestens 200 Quadratmeter an. Viele Praxen in Altbauten sind nicht barrierefrei. Man müsste sie extrem nachrüsten, um die Anforderungen zu erfüllen, was wiederum mit hohen Kosten verbunden wäre. Viele Gebäude lassen sich gar nicht so ohne weiteres nachrüsten. Dementsprechend ist es günstiger, auf eine Rohbaufläche zuzugreifen. Zumal das für die Ärzte interessanter ist, zwecks der Synergien. Denn die entstehen so nur in Geschäfts- oder Ärztehäusern.

Ich bin an dieser Stelle so eine Art Connector. Ich habe mittlerweile ein Ökosystem aufgebaut, wo alles miteinander vernetzt ist. Der Interessent bekommt alles aus einer Hand – von der Fläche über unsere spezialisierten Architekten Kloster+Guel (www.kg-praxisplanung.de) und Raumerfinder (www.raumerfinder.de), unsere zuverlässigen Handwerker, Dentalplaner, bis hin zur passenden Reinigungsfirma, wie unser langjähriger Partner 3B Dienstleistung (www.drei-b.de).



Nadine Capoen

ist Geschäftsführerin der IMMOADDICT Immobilienservice GmbH, die sich auf die Vermittlung von Ärztehäusern und Praxen spezialisiert hat.
www.immoaddict.de

architekten aufgenommen. Gemeinsam im Team haben wir Lösungen geschaffen, so dass der Arzt quasi schlüsselfertig seine Praxis übergeben bekommt. Auf diese Weise war das Gebäude dann schnell voll vermietet.

Inwiefern hat Ihre Erfahrung als Gründerin eines Start-ups Sie zu Ihrer jetzigen Tätigkeit inspiriert?

Ich war zuvor als Mitgründerin für eine SAAS-Plattform fürs Office-Management tätig. Hauptgründer und CEO war Sven Hock, ich war Mitgründerin und COO. Das war eine spezielle Plattform, deren Sinn es war, unterschiedlichen Service zu bündeln. Sie sollte alles abbilden, was für die Büroorganisation notwendig ist. Auch für die ganze Verwaltung dahinter wurde die Software als Kommunikationsplattform genutzt. Ich war schon damals in einem Nischenmarkt etabliert. Auch hier, war es von Vorteil, wenn man im Netzwerk die passende Immobilie hatte. Das waren tatsächlich die ersten Berührungspunkte mit der Immobilien-Branche. Ich hab nie den konkreten Plan verfolgt, in die Immobilien-Branche zu gehen. Eigentlich habe ich nur eine Vertriebsstruktur als Interims-Manager aufgebaut.

Ihr Weg ging also vom Digitalen zurück ins Analoge?

Nicht wirklich. Ich nutze das Digitale nur bestmöglich, um mehr Zeit für das

Peoples-Business zu haben. Denn dort sehe ich mein Talent und meine Leidenschaft.

Diese 1-zu-1-Kommunikation ist es, die ich letztendlich auch in den digitalen Modellen immer wieder vermisst habe und warum ich diese hoch skalierbaren Modelle für mich nicht mehr anwenden wollte. Grundsätzlich war mir wichtig, dass ich das Digitale nutze, um mich in der analogen Welt anders zu positionieren. Das eine geht nicht ohne das andere. Wer diese 1-zu-1-Kommunikation vernachlässigt, der stirbt eben auch. Denn am Ende des Tages ist der Kunde keine Maschine, sondern ein Mensch, der nicht mit Bots, sondern mit anderen Menschen kommunizieren will. Das konnte man gerade nach Corona gut beobachten. Das Digitale sollte man nicht unterschätzen, aber es ist eher ein Hebel. Das Digitale ermöglicht mir als einzelne Person deutlich mehr Projekte anzunehmen als bei einer rein analogen Aufstellung.

Was machen Sie besser als ein herkömmlicher Maker?

Ich bin jetzt nicht sicher, ob ich es besser mache. Aber ich nehme eine neutrale

Vogelperspektive ein und fungiere als Mediatorin. Ich denke, es ist außerdem wichtig, bei dem einen oder anderen Bauherrn auch mal eine soziale Ader anzustoßen. Wir hatten da letztens zum Beispiel eine große Praxis für Suchtmedizin, was ein heikles Thema ist. Der Mediziner war vier Jahre auf der Suche und ich habe mich wirklich wahnsinnig gefreut, für ihn den passenden Vermieter zu finden.

Zusammenfassend lässt sich sagen, die Arbeit ist intensiv, man muss finanziell gut aufgestellt sein, da die Abschlüsse einen längeren Zeitraum benötigen, als bei anderen Gewerbekunden und die Verträge meist aufschiebende Bedingungen mitbringen. Aber es lohnt sich schon allein auf der menschlichen Ebene, denn man knüpft tolle Kontakte und bekommt das Gefühl man hätte ein sinnvolles Projekt zum Abschluss gebracht. Und genau das erfüllt mich bei meiner täglichen Arbeit. ■

 **kleinanzeigen**
Immobilien

Große Wirkung

Erfolg ohne Barrieren.

Mehr Sichtbarkeit mit flexiblen Konditionen und transparenten Preisen.



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



Innovative Büro-Immobilien auf dem Lande

Attraktives Arbeiten in Coworking Spaces

Wir müssen ehrlich sein: Die Welt hat sich durch die Erfahrungen während der Corona-Pandemie verändert. Die Metropolen, eben noch Sehnsuchtsraum insbesondere der jungen, agilen Generationen, zeigen ihre Schattenseiten. Dörfer und Kleinstädten erleben seither eine Renaissance, sie locken mit reichlich Platz, niedrigen Immobilienpreisen, gelebter Gemeinschaft und Naturnähe.

Von Tanja Dornieden

Möglich wurde diese Renaissance des ländlichen Raumes erst durch die gesellschaftliche Erfahrung, dass gute Arbeit auch fernab eines Firmenbüros geleistet werden kann. Remote Work wird inzwischen nicht nur von den begehrten Nachwuchskräften eingefordert, Pendelzeit als verlorene Lebenszeit und

unnötige Umweltbelastung bewertet. Die weitgehende Lösung der Arbeitnehmer vom Unternehmensstandort eröffnet neue Chancen für ländliche Räume. Zugleich haben auch Dörfer ihre Charakteristik verändert: In Zeiten der Digitalisierung sind sie nicht nur Wohnorte mit hoher Lebensqualität, sondern

auch starke Wirtschaftsstandorte mit stabilen kleinen und mittelständischen Unternehmen und hochqualifizierten, kreativen Menschen. Bisher fehlen allerdings jene „Dritte Orte“, die jenseits der Firmenstandorte und Wohnungen ein zeitgemäßes Arbeitsumfeld für Veranstaltungen, Team-Meetings oder fo-

Fotos: © LandErfolg Lengler



Tanja Dornieden
ist Geschäftsführerin
des LandErfolg Lenglern.
www.landerfolg-lenglern.de

reichen Arbeitstag brauchen: Flexible, gemeinschaftliche Arbeitsplätze mit Highspeed-Internet und höhenverstellbaren Schreibtischen, vor allem aber Gemeinschaft, gegenseitig Unterstützung und Kooperation.

Eine Stätte der Begegnung

Der Coworking Space LandErfolg schafft Raum für Workshops aller Art, organisiert Konzerte, Lesungen oder Nachbarschaftstreffen. Als Kreativort ist der Coworking Space LandErfolg Stätte der Begegnung, des Lernens und Entwickelns neuer Ideen. Der Meetingraum mit 75 Zoll-Bildschirm, analogem und digitalem Flipchart und Moderationsmaterial ist natürlich bestens für Teamsitzungen, Auftragsgespräche oder kleine Konferenzen geeignet. ■

kussiertes Arbeiten bieten. Das galt auch für Lenglern, ein 2.200 Einwohner-Dorf in Südniedersachsen: Die Universitätsstadt Göttingen ist in zehn Minuten mit dem Zug erreichbar; die A 7 in fünf Minuten und der allmorgendliche Stau beginnt gleich hinter dem Dorf.

Draußen kräht der Hahn

Die landwirtschaftlichen Gebäude haben weitgehend ihre Nutzung verloren, dienen als Garage oder Lagerraum für Überflüssiges. So war es damals auch mit der Scheune auf unserem Grundstück. Mit dem Coworking Space LandErfolg Lenglern haben wir im alten Bestand einen neuen Arbeits-Treffpunkt

geschaffen. Landerfolg Lenglern wurde am 23. Mai dieses Jahres eröffnet und ist der erste dörfliche Coworking Space im Landkreis Göttingen. Typisch Ländliches geht hier mit der modernen Arbeitswelt eine Verbindung ein. Die historische Fachwerkscheune ist mit Lehm und Holz nachhaltig ausgebaut, bietet ergonomische Arbeitsplätze und moderne Konferenztechnologie. Draußen kräht der Hahn, rauscht die Kastanie, lockt die Terrasse in den Hausgarten. Drinnen wird New Work Realität. Hier trifft man sich zum Arbeiten, zum Kreativ-Werden und zum Kultur-Genuss. Im Coworking Space LandErfolg Lenglern finden Selbstständige und Angestellte mitten im Dorf das Arbeitsumfeld, das sie für einen erfolg-



Die LandErfolg-Macherinnen Franziska Klein und Tanja Dornieden. Zum Team gehört auch Hubertus Dornieden.

Datenschutz?

Natürlich, mit den Experten von ituso an meiner Seite.

Datenschutzlösungen für die Immobilienbranche

Wir unterstützen gerne auch Sie.

Kostenlose Datenschutz-hotline für IVD-Mitglieder im Mitgliederbereich

info@ituso.de
www.ituso.de/immo



Hotelinvestmentmarkt Deutschland

Gute Rahmenbedingungen sorgen für positive Aussichten

In einer Zeit, in der die Transaktionsmärkte hinter ihren Erwartungen zurückstehen, gibt es eine Assetklasse, die sich deutlich resilienter zeigt, als zahlreiche Marktteilnehmer erwarten. Denn obwohl auch im Hotelsegment noch Zurückhaltung herrscht, gibt es bereits deutliche Signale für die Wachstumspotenziale der Zukunft. Aber welche Herausforderungen und Chancen prägen den Markt konkret – und wie sollten sich Investoren jetzt positionieren?

Von Jan Linsin und Helena Rickmers

Unsere jüngsten Erhebungen zeigen zunächst ein gemischtes Bild für den deutschen Hotelinvestmentmarkt: In den ersten neun Monaten des Jahres 2023 sind die Investitionen verglichen mit dem Vorjahreszeitraum um 60 Prozent zurückgegangen. Das Investitionsvolumen lag in diesem Zeitraum bei 514 Millionen Euro. Im dritten Quartal 2023 wurden 155 Millionen Euro investiert.

Herausforderungen am Hotelinvestmentmarkt

Ein kritischer Trend für den deutschen Hotelinvestmentmarkt 2023 ist zudem das Ausbleiben von Großtransaktionen. Erstmals seit 2012 wurde in den ersten

drei Quartalen keine Transaktion mit einem Einzelvolumen von über 100 Millionen Euro abgeschlossen. Dieser Umstand kann auf eine Vielzahl von Faktoren zurückzuführen sein, darunter allgemeine Marktunsicherheiten sowie veränderte Investitionsstrategien.

Das Ausbleiben solcher Großtransaktionen unterstreicht dabei die derzeitige generelle Zurückhaltung auf dem Immobilienmarkt.

Investoren sind vorsichtiger geworden

Im Einklang damit gehen auch die durchschnittlichen Transaktionsgrößen deutlich zurück. Das durchschnittliche

Investitionsvolumen sank auf 11,2 Millionen Euro gegenüber 16,7 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum. Dieser Trend liegt deutlich unter dem Zehnjahresdurchschnitt von 30,6 Millionen Euro.

Dies deutet darauf hin, dass Investoren möglicherweise vorsichtiger agieren und sich auf kleinere, weniger risikoreiche Investments konzentrieren.

Dieser Strategiewechsel kann als Reaktion auf die aktuellen Marktbedingungen und die sich verändernden wirtschaftlichen Faktoren interpretiert werden. Es ist jedoch auch denkbar, dass Investoren mit kleineren Objekten gezielte Rosinenpickerei betreiben.

Hoteltransaktionsvolumen seit 2009



Quelle: CBRE Research



Helena Rickmers

ist Associate Director Hotel des Immobilien dienstleisters CBRE Deutschland.

Betreiber werden zu Käufern

Der Markt sendet jedoch auch positive Signale, insbesondere durch das zunehmende Interesse der Betreiber. Diese treten derzeit nämlich als Käufer auf, was eine veränderte Dynamik und Strategie in der Branche widerspiegelt. Ein bemerkenswertes Beispiel ist Whitbread, die Muttergesellschaft von Premier Inn. Mit drei Transaktionen in diesem Jahr, die mehr als zehn Prozent des Gesamtvolumens ausmachen, zeigt Whitbread nicht nur Vertrauen in den Markt, sondern auch eine aktive Beteiligung, die andere Marktteilnehmer inspirieren könnte.

Institutionelle Investoren, insbesondere offene Immobilienfonds, bleiben ebenfalls eine tragende Säule des Hotelinvestmentmarktes. Ihr Anteil von gut 29

Prozent am Gesamtvolumen im bisherigen Jahrverlauf 2023 bekräftigt ihre dauerhafte Präsenz und das Vertrauen in diesen Sektor. Der Markt bleibt für Investoren auch bei einer selektiveren Herangehensweise weiterhin attraktiv.

Vorsichtiger Optimismus zum Jahresende

Die Erwartungen für das Jahresende sind vorsichtig optimistisch. Wir rechnen bis zum Jahresende mit einem Investitionsvolumen von rund einer dreiviertel Milliarde Euro. Es ist zu hoffen, dass sich das steigende Interesse an der Assetklasse ebenfalls im Transaktionsvolumen widerspiegelt. Zudem werden einige großvolumige Transaktionen vorbereitet. Sollten diese bis Ende 2023 abgeschlossen werden, könnte das Investitionsvolumen die Milliarden-Euro-Grenze überschreiten. Der weiterhin existierende Renditeanstieg erhöht zudem die potenzielle Attraktivität für neue Investoren.

Ein bemerkenswerter Trend, der auch in den kommenden Monaten und Jahren von Bedeutung sein könnte, ist die Verschiebung der Investitionen weg von den Top-7-Städten. Zwei Drittel des Investitionsvolumens wurden außerhalb der Metropolen getätigt. Dies könnte darauf hindeuten, dass Investoren aufgrund der hohen Preise und des knappen Angebots auch weiterhin vermehrt nach alternativen Standorten mit attraktiven Renditen suchen. Dieser Trend könnte das Investitions-

verhalten und die Investitionsstrategien in den kommenden Jahren maßgeblich beeinflussen und bietet Chancen für Investoren, die sich vor dem Markt positionieren wollen.

Trotz der weltweiten Unsicherheiten hat sich der deutsche Hotelmarkt als außerordentlich widerstandsfähig erwiesen. Die schnelle Erholung nach der Pandemie und anhaltend positive Entwicklungen wie die steigende Zahl von Geschäftsreisen belegen die Stabilität und die vielversprechenden Chancen dieses Sektors. Auch wenn die Unternehmen mit erheblichen Hürden, vor allem bei Zinsen und Finanzierung, konfrontiert sind, ist der Weg nach vorn klar: Eine verstärkte Zusammenarbeit aller Beteiligten – von Hotelbetreibern bis zu Finanzinstituten – ist entscheidend. ■



Jan Linsin

ist Head of Research von CBRE Deutschland.
www.cbre.de

Ausgezeichneter Wohnungsbau 2023

„Ich baue, also bin ich, ich bin, also wohne ich“

Müssen wir 400.000 Wohnungen neu bauen? Nein, sagen die Macher des Wettbewerbs „Ausgezeichneter Wohnungsbau“. Im Gegenteil: Um das Angebot an zeitgemäßem, attraktiven Wohnraum zu erhöhen, müssen wir uns endlich auch intensiver dem Bestand und der in ihm gebundenen grauen Energie widmen: Sanierung, Revitalisierung und Umnutzung anderer Typologien. Aber ja, wir benötigen natürlich auch einen starken Neubau. Wie eng all das miteinander zusammenhängt, wird anschaulich anhand der drei im folgenden vorgestellten Beispiele. Wir stellen auf den nächsten Seiten drei ganz unterschiedliche ausgezeichnete Projekte aus dem Wettbewerb vor.

Partner des Wettbewerbs „Ausgezeichneter Wohnungsbau“ sind der Immobilienverband Deutschland IVD, die Bundesarchitektenkammer, die Messe München mit der EXPO REAL, verschiedene deutschsprachige Architekturmagazine und einige Unternehmen. Erstmals wurden im Jahr 2019 Wohnbauten prämiert. Dieses Jahr hat die Jury Preise in neun Kategorien ausgesprochen: Geförderter Wohnungsbau, Innovative Fassade, Ländlicher Raum, Mischnutzung, Nachverdichtung, Premiumwohnen, Quartierentwicklung, Revitalisierung und Wohnhochhaus.

Eine Auswahl von Stephen Paul





Heimatufer am Rhein

Was die Hafencity für Hamburg oder das Überseequartier für Bremen ist, ist das Gebiet an der Rheinallee für Ludwigshafen. Geöffnet zum Fluss, plante das Architekturbüro Eike Becker_Architekten für die Deutsche Wohnwerte GmbH & CO. KG ein neues Wohnquartier. Dieses ist baulich abwechslungsreich gestaltet. Auch die knapp 130 Wohneinheiten könnten unterschiedlicher kaum sein: Die Auswahl reicht von der klassischen Etagenwohnung bis hin zum Penthouse mit Dachterrasse. Das achtgeschossige Solitärgebäude „Beaufort by Heimatufer“ setzt den architektonischen Höhepunkt.

Architekturfotografie: Yannick Wegner, Mannheim, yannickwegner.com
 Claus Graubner, Frankfurt am Main, clausgraubner.de





Wirtshaus wird Wohnhaus

Das historische Gasthaus zur Mühle war bereits baufällig und nicht mehr zu erhalten. „Obwohl erstaunlicherweise nicht unter Denkmalschutz stehend, haben wir uns zusammen mit der privaten Bauherrschaft entschieden, das Gasthaus so original wie möglich am gleichen Standort komplett neu aufzubauen“, sagen Thomas Keller und Mirko Schneeweiss von Kaundbe Architekten AG. Der reine Holzbau mit sechs Wohneinheiten erfüllt heutige Komfortbedürfnisse und ist zudem durch die Verwendung heimischen Holzes auch CO2-neutral.

Architekturfotografie:
Bernd Göllnitz, Maienfeld, blgb.ch

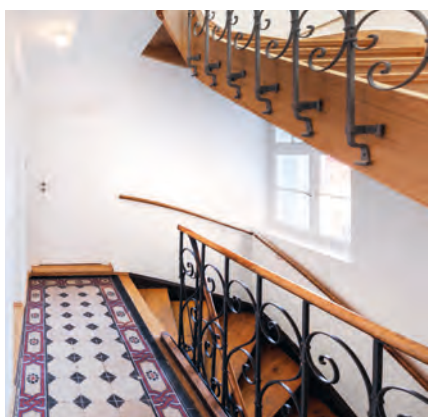




Vom „Worst Performing Building“ zum Niedrigenergiehaus

Das Münchner Mehrfamilienhaus hatte schon hundert Jahre auf dem Buckel und war vernachlässigt. Die Familia KG nahm sich ein Herz und beauftragte die Arc Architekten mit einer energetischen Generalsanierung, durch die 90 Prozent CO₂ eingespart werden kann. Gleichzeitig wurden das Dachgeschoss in Holzbauweise aufgestockt und Balkone angebaut. In enger Abstimmung mit der Bewohnerschaft und einer abgewogenen Verwendung vorhandenen und neuen Materials bietet das Gebäude heute wieder ein Gefühl der Häuslichkeit und der Heimat, wie die Bauherrschaft betont.

Architekturfotografie: Antje Hanebeck,
München, antjehanebeck.de



Weitere Infos:
www.wohnbauten-des-jahres.com
 Stefan Carsten, Katharina Matzig
 Ausgezeichneter Wohnungsbau – Wohnbauten des Jahres 2023
 2023, 448 Seiten, ca. 400 farbige Abbildungen und Pläne
 23 x 30 cm, gebunden, 98,- Euro, ISBN: 978-3-7667-2648-3

Im DIALog

Das Studium Immobilienwirtschaft aus zwei Blickwinkeln



Prof. Dr. Marco Wölfe (rechts) und Student Sebastian Frank auf der Atrium-Galerie der DIA.

Berufstätige in der Immobilienwirtschaft sehen sich wachsenden Ansprüchen an ihre Kompetenz und formale Qualifikation ausgesetzt. Die Studiengänge für die Immobilienwirtschaft bei der Deutschen Immobilien-Akademie (DIA) sind auf die Bedürfnisse berufstätiger Praktiker zugeschnitten. Die Vorlesungen finden berufsbegleitend in Blöcken mit jeweils 14-tägiger Dauer statt. In der Zeit zwischen den Semestern üben die Studierenden ihren Beruf aus und vertiefen individuell die gelernten Inhalte. Eine zeitliche Straffung des Studiums ist nach persönlicher Beratung grundsätzlich möglich. So können sich Berufstätige in der Immobilienwirtschaft optimal weiterbilden. Wie denken Lehrkräfte und Studenten darüber, welche Erfahrungen machen sie? Dazu sprechen wir mit Prof. Dr. Marco Wölfe, 42, 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 und mit Student Sebastian Frank, 19, Gebietsleiter Postbank Immobilien München.

Interview von Stephen Paul

AIZ-Magazin: Wie gehen die Studenten in diesen Studiengang hinein und wie kommen sie heraus?

Prof. Dr. Marco Wölfe: Wir haben ja zwei Wege ins Bachelor-Studium: Direkt nach

dem Abitur oder mit kaufmännischer Ausbildung und Berufserfahrung. Am Ende steht ein Abschluss und vor allem die Fähigkeit, für neue Probleme Lösungen zu entwickeln. Denn wir merken ja gerade, wie schnell sich Immobilien-

märkte drehen können. Ich freue mich besonders, mit den Absolventen im Kontakt zu bleiben. Während einzelne einen Berufsweg als Angestellte einschlagen, trifft man andere als erfolgreiche Unternehmer wieder. Ein Highlight nach der

Pandemie bleibt für mich bis heute ein zweiseitiger handgeschriebener Brief nach dem Motto, „Ihr habt nichts ausfallen lassen und weiter gemacht“, wo es doch die Studierenden waren, die mit uns durchgezogen haben.

Viele Ihrer Studenten haben bereits eine immobilienwirtschaftliche Ausbildung absolviert. Ist es schwieriger, diesen Praktikern einen theoretisch-wissenschaftlichen Überbau zu vermitteln als Abiturienten, die direkt mit einem grundständigen Studium starten?

Theorie und Praxis unterscheidet sich selbst immer nur, damit ich erklären kann, wo man anfangen muss. Die besten Studierenden machen am Ende keinen künstlichen Unterschied oder sehen die Dinge als zwei Welten. Erfolgreich ist man dann, wenn man in Lehrbüchern und Forschungsartikeln prüft, ob diese Lösungen für die Realität anbieten und sich fragt, wie man die zum Nutzen des Berufsalltags umsetzen kann. Sie haben aber schon Recht. Wenn man im Tagesgeschäft gefangen ist, kommt man nicht immer darauf, dass man in Büchern nachsehen könnte, wie es besser laufen kann. Man ist fokussiert, schnell eine Lösung zu haben. Studierende, die direkt nach der Schule anfangen, sind es nicht immer gewöhnt, Konzepte bis zum letzten Punkt der Umsetzung durchzudenken. Beides muss man trainieren. Dafür ist unser Studium da.

Viele Immobilienunternehmen müssen derzeit Mitarbeiter entlassen. Ist zu befürchten, dass Ihre Absolventen sich schwertun werden, einen interessanten Job zu finden? Oder haben gerade jetzt die gut Ausgebildeten die besten Chancen, weil der Markt von den „Underperformern“ bereinigt wird?

Wir bieten das Bachelor-Studium seit 2009 an; für Schulabsolventen ist es seit 2013 offen. Ich kann mich nicht erinnern, dass wir Probleme hatten, Absolventen zu platzieren und in der Regel stehen auch zum Studieneinstieg eine Reihe an Unternehmen zur Verfügung.

Wie gehen Sie selbst mit der Doppelbelastung in Beruf und Studium Ihrer Studenten um? Nehmen Sie Rücksichten, gibt es Flexibilitäten bei beruflichen Belastungsspitzen?

Das Studienmodell ist von vorne herein auf Berufsintegration ausgelegt. Die Bearbeitungsfristen von schriftlichen Arbeiten sind daher doppelt so lange wie in einem Vollzeitstudienmodell. Drei Jahre sind die Regelstudienzeit. Diese können im Einzelfall auf fünf Jahre gedehnt werden, um auf individuelle Themen eingehen zu können. Erlauben Sie mir aber bitte auch da den Hinweis: Je enger Theorie und Praxis verbunden sind, umso besser läuft das Modell.

AIZ-Magazin: Herr Frank, warum haben Sie nicht direkt nach der Schule ein längeres Studium begonnen, sondern erst in die Berufspraxis gegangen und dann ein Studium draufgesetzt?

Sebastian Frank: Das ist eine Typ-Frage. Bei mir persönlich stand nach meinem Abitur eine Entscheidung für mehr Praxis fest. Ich bin jemand, der gerne anpackt, die akademische Komponente wollte ich aber nicht außer Acht lassen. Ich arbeite mit 19 Jahren mit voller Leidenschaft bei Postbank Immobilien als Makler. Ich habe mein Studium mit 18 Jahren begonnen. Bei Abschluss meines Studiums werde ich dann mit 20 Jahren nicht unbedingt mit altersbedingter Erfahrung glänzen. Ich habe dann aber schon einige Berufserfahrung, einen Fachwirt und einen Bachelorabschluss und kann mich zertifizieren lassen. Das hilft im Berufs-geschehen ungemein.

Wie gehen Sie mit der Doppelbelastung durch Beruf und Studium um?

Momentan erfordern beide Seiten ordentlich Hirnschmalz und Überstunden am Wochenende. Im Studium mit den anstehenden Prüfungen, in der Machelei mit der aktuellen Marktlage. Ich er-tappe mich in letzter Zeit gerne immer mal wieder, in meiner Arbeit zwischen der Ausbildung in der Postbank Immobilien und zwischen dem Studien-Lernstoff gedanklich zu wechseln. Ich studiere momentan im dritten Semester, langsam lerne ich immer mehr die theoretischen Grundlagen in meinen Arbeitsalltag einzubringen. Das Erlernte hilft mir bereits, meine berufspraktischen Aufgaben gut zu meistern.

Beschreiben Sie doch einmal, wie sich die zwei Präsenz-Wochen in Freiburg

gestalten. Haben Sie Kommilitonen, mit denen Sie auch zwischen den Präsenzwochen im Austausch stehen?

Die Präsenzwochen sind sicherlich die interessantesten Abschnitte meines Studiums. Mittlerweile beschreibe ich das meinen Kollegen als meine „Input-Wochen“. In den zwei Wochen bekommen wir sehr kompakt viel Wissen vermittelt. Man begegnet in kurzer Zeit einer Vielzahl an erfahrenen und gelehrten Führungskräften der Immobilienwirtschaft. Nach den zwei Präsenzwochen geht man dann schon mal mit einem rauchenden, aber sehr inspiriertem Kopf aus dem Hochschulgebäude. Das Studentenleben kommt auch nicht zu kurz. Als Sprecher der Studenten halte ich gerne mit den meisten Mitstudenten guten Kontakt auch zwischen den Präsenzphasen, da ergeben sich dann eben spontane Veranstaltungen, wie eine Reservierung auf dem Oktoberfest für den Jahrgang oder ein zweistündiges Telefonat über die nächste abzugebende Arbeit.

Die Immobilienwirtschaft war Ihnen schon in die Wiege gelegt. Welche Ziele haben Sie? Warum haben Sie die DIA zum Studium ausgewählt?

Mein Vater ist auch in der Immobilienwirtschaft tätig und gab mir einen gewissen Stupps in diese Richtung. In der Familie heißt es bei uns, gemeinschaftlich anpacken, der Praxisbezug ist dabei durchaus im Vordergrund. Die DIA ist mir im Kollegenkreis mehrfach empfohlen worden. Die Hochschule hilft mir, meine akademischen Ziele zu verfolgen und als Makler durch eine gute Ausbildung eine seriöse Beratung sicherzustellen. Momentan arbeite ich als Gebietsleiter in München bei Postbank Immobilien als Makler der Deutschen Bank, meine mittelfristigen Ziele liegen vor allem im Lernen und Erfahrungen sammeln. Nach dem Bachelor steht noch ein Master an, natürlich auch wieder bei der DIA. ■

Zertifizierung von Immobilienmaklern nach DIN 15733

Die Qualität als Profi kommunizieren

Immobilienmakler befinden sich in einem Spannungsfeld. Austauschbare Produkte und Dienstleistungen, zunehmende Konkurrenz, aber auch steigende Kundenanforderungen sowie zunehmende gesetzliche Anforderungen führen dazu, dass einheitliche Regeln und Standards definiert und etabliert werden müssen. So ist eine einheitliche und gleichbleibende Dienstleistungsqualität garantiert. Die Zertifizierung von Produkten und Dienstleistungen, aber auch von Prozessen und Systemen, wird relevanter.

Von Stephan Findeisen

Die Maklernorm DIN EN 15733 definiert seit 1. April 2010 einen allgemeinen europäischen Qualitätsstandard für die Dienstleistung von Immobilienmaklern. Im Zuge der eigenen Unternehmenspositionierung eignet sich dieses Siegel in der Kundenkommunikation, um ein Statement hinsichtlich der Dienstleistungsqualität abzugeben.

Aufgaben und Ziele

Die Norm umfasst sieben Aspekte:

- Verhältnis zum Auftraggeber
- Informationen, die dem Käufer zur Verfügung zu stellen sind
- Erbringung der Dienstleistung
- Qualifikation von Immobilienmaklern
- Notwendige Versicherungen
- Umgang mit Beschwerden
- Moralkodex

Im Einzelnen: Die Norm regelt unter anderem, dass der Immobilienmakler dem Käufer oder Verkäufer – je nachdem, wer als Auftraggeber auftritt – über seine Rechte und Pflichten belehren muss.

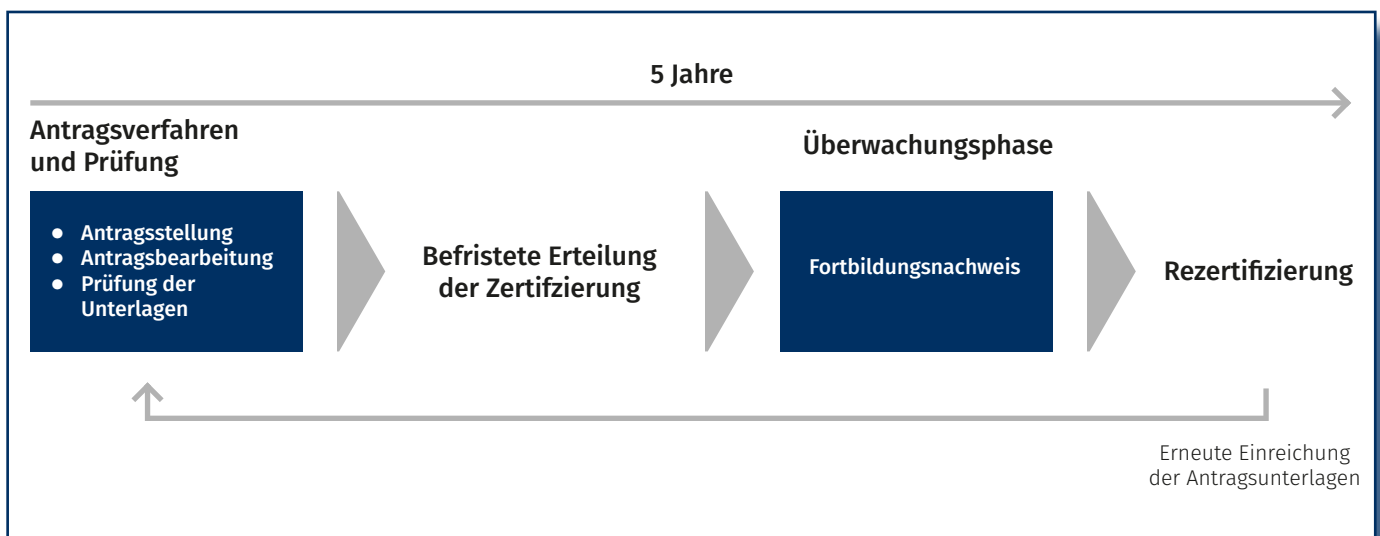
Zusätzlich wird geregelt, welche Informationen der Immobilienmakler seinem Kunden zur Verfügung stellen muss, damit dieser das Geschäft abwickeln kann. Weitere Regelungen betreffen beispielsweise potenzielle Interessenkonflikte oder den Geschäftsabschluss als solches.

Keine Maßnahme ohne Absprache

Auch die Dienstleistung eines Immobilienmaklers wird spezifiziert. Hier wird unter anderem geregelt, dass der Makler besondere Sorgfalt walten lassen muss.

Besichtigungstermine haben in Abstimmung mit dem Auftraggeber zu erfolgen. Hierdurch ist sichergestellt, dass der Immobilienmakler keine Maßnahmen unternimmt, die nicht in Absprache mit dem Auftraggeber erfolgt sind.

Thematisiert wird ebenso die Qualifikation des Immobilienmaklers. Nach der Norm muss dieser einen entsprechenden Bildungsabschluss vorweisen können, beispielsweise 120 ECTS-Punkte. Gefordert sind auch mindestens zwölf Monate Berufserfahrung. Die Norm differenziert zwischen Kernkompetenzen, zum Beispiel Basiskenntnisse im Bereich des Kreditwesens, und andere Kompetenzen wie grundlegendes immobilienwirtschaftliches Wissen. Hierdurch wird sichergestellt, dass nur Experten als Immobilienmakler auftreten können. Der Kunde kann bei einem zertifizierten



Der Zertifizierungsprozess umfasst drei Phasen.

Immobilienmakler also darauf vertrauen, dass er einen Profi beauftragt.

Die Norm stellt ferner sicher, dass Immobilienmakler über ausreichenden Versicherungsschutz verfügen und dass ein systematisches Beschwerdemanagementsystem existiert. Schließlich sorgt die Norm dafür, dass Immobilienmakler über einen Moralkodex verfügen, der ihnen diskriminierendes Verhalten untersagt und den Schutz der Interessen des Auftraggebers gebietet.

Ablauf der Zertifizierung

Zunächst erfolgt die Antragsphase. In dieser müssen die für den Antrag erforderlichen Unterlagen bei der Zertifizierungsstelle eingereicht werden. Hierbei handelt es sich um den Zertifizierungsantrag, den Zertifizierungsvertrag, die Zeichennutzungsvereinbarung, die Liste der Makler im Unternehmen (angestellte und freie Mitarbeiter) sowie die eidesstattliche Erklärung über die wirtschaftlichen Verhältnisse.

Liegen alle Unterlagen vor, so beginnt die Antragsbearbeitungs- und Prüfungsphase. In dieser werden die eingereichten Unterlagen geprüft. Bei großen Maklerunternehmen oder Maklerbüros mit verschiedenen Standorten wird ein Audit vor Ort durchgeführt, um die Umsetzung der Norm und die damit notwendigen organisatorischen Regelungen zu prüfen.

Am Ende der Antragsbearbeitung werden das individuelle Zertifikat und das

individuelle Siegel erstellt und die Zertifizierung nach Din EN 15733 für die Dauer von fünf Jahren ausgesprochen. Danach schließt sich direkt die Überwachungsphase an. In dieser reichen die Immobilienmakler jährliche Fortbildungsnachweise ein, über die sie die Aktualität ihres Fachwissens dokumentieren. Nach Ablauf der fünf Jahre erfolgt die Rezertifizierung. Hierfür sind die zuvor genannten Antragsunterlagen erforderlich.

Vorteile der Zertifizierung

Wie die Inhalte der Norm bereits verdeutlichen, liegt der größte Vorteil der Norm darin, dass der Immobilienmakler nachweisen kann, dass er über einheitliche Standards und Prozesse bei der Geschäftsabwicklung verfügt. Zudem verpflichtet sich der Makler den Anforderungen der Norm, was zu Transparenz führt. Denn die Kunden können also genau nachprüfen, welche Rechte und Pflichten sie im Rahmen der Auftragsabwicklung haben. Der Kunde kann also darauf vertrauen, dass er einen Profi beauftragt hat. Hierdurch lässt sich Transparenz erzeugen, die Vertrauen schafft.

Fazit

Die Zertifizierung stellt einen wichtigen Baustein dar, um sich von der Konkurrenz abzugrenzen, Qualität nach außen darzustellen und Transparenz in die Maklerdienstleistung zu bringen. DIN-Normen sind einer breiten Bevölkerungsschicht bekannt, werden durch diese geschätzt und stellen somit ein profundes Fundament für eine Zertifizierung dar. Die

Zertifizierung auf Basis der DIN 15733 ist zum Wohle von Kunden und Maklern. ■



Dr. Stephan Findeisen

ist Leiter der Zertifizierungsstelle DIAZert der DIA Consulting AG in Freiburg im Breisgau.
www.diazert.de

immoXXL

www.immoXXL.de

autoTEXTER™ KI

MEHR AKQUISE-ERFOLG DURCH KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

immoXXL Maklerwebseiten jetzt mit autoTEXTER

- ✓ ChatGPT Einbindung mit professioneller API
- ✓ autoTEXTER generiert mühelos **einzigartige Inhalte**
- ✓ Texte einfach, schnell und automatisch **optimieren**
- ✓ **Bessere Platzierungen** in Google erreichen



Als Immobilienprofi in den sozialen Medien

Authentische Postings?

Ja, aber bitte ohne Essensfotos

Menschen folgen Menschen – keinen Unternehmen. Deswegen ist der persönliche Kanal von CEOs und anderen Entscheidern für die Markenbildung einer Firma mindestens genauso wichtig wie der offizielle Unternehmenskanal. Expertinnen und Experten, die jedoch immer nur die neuesten Marktzahlen, Charts und Trends posten, wirken zwar professionell, aber wenig nahbar. Deswegen gehört zur modernen C-Level-Positionierung auch eine gesunde Dosis von persönlicheren Postings, wobei eine gesunde Mischung bei etwa 80 Prozent beruflichen und 20 Prozent persönlichen Inhalten liegt.

Von Sonja Rösch

Professionelle Social-Media-Netzwerke bieten nicht nur etablierten Führungskräften die Möglichkeit zur persönlichen Markenbildung, sondern auch Fachkräften mit unterschiedlichsten Erfahrungsstufen und Hintergründen. Längst haben beispielsweise junge Maklerinnen und Makler erkannt, dass das Netzwerken über LinkedIn und Co. ähnlich wichtig ist wie der Austausch auf Messen oder anderen Events.

Jedoch gibt es meiner Erfahrung nach zwei klassische Fehler, die gerade Young Potentials machen: Entweder sie verfügen noch nicht über das Selbstvertrauen, persönlichere Töne anzuschlagen, und bleiben auf den sozialen Netzwerken geradezu krampfhaft professionell. Oder aber sie lassen sich vom „Vorbild“ selbsternannter Influencerinnen und Influencer verleiten, werden übermäßig emotional oder auch pseudo-intellektuell. Solche Posts erhalten zwar in der Regel viel Reichweite – dass sie allerdings auf die meisten Nutzer eher

peinlich wirken, steht in keiner Performance-Auswertung.

Vier goldene Regeln für das richtige Maß

Wer seinen Auftritt auf LinkedIn und Co. systematisch aufbauen will, kann sich an vier goldenen Regeln orientieren. Mit diesen gelingt eine gesunde Balance zwischen beruflichem und persönlichem Content, um negative Reaktionen zu vermeiden und um das eigene Netzwerk konsequent zu erweitern.

Erstens: Definieren Sie Ihre Zielgruppe

Überlegen Sie sich vor dem Posten, wen Sie mit ihrer Botschaft erreichen wollen und warum. Welche Erwartungshaltung haben die Menschen aus dieser Gruppe? Wenn es sich um institutionelle Investoren handelt, sollte auch der eigene LinkedIn-Kanal vor allem Professionalität ausstrahlen. Persönlicher Content ist

zwar nach wie vor wichtig, sollte aber wohldosiert sein. Anders sieht es aus, wenn es darum geht, Young Professionals anzusprechen – hier können Sie sich bei der Tonalität und den Formaten etwas mehr trauen und den Kanal „menschelnder“ gestalten. Dennoch sollten Sie sich stets auf das Geschäft fokussieren: Teilen Sie primär Inhalte, die mit Ihrer Branche und Ihrem beruflichen Schwerpunkt zu tun haben.

Zweitens: Seien Sie authentisch, aber professionell

Wenn Sie sich nicht sicher sind, ob Sie etwas posten sollten, können Sie sich selbst folgende Frage stellen: Würde ich diese Inhalte auch im Gespräch auf einer Fachtagung erzählen? Wenn ja, ist das grundsätzlich ein gutes Zeichen. Wenn nicht, dann sollen Sie den Post nochmals überdenken. Sie können persönlichen Content teilen, um Authentizität zu zeigen, aber bleiben Sie dabei immer professionell. Ich bin fest über-

zeugt davon, dass Fotos vom Mittagessen, der Hochzeitsfeier, dem Strandurlaub oder dem eigenen Corona-Test nicht auf eine Plattform wie LinkedIn gehören. Eine gute Idee kann es hingegen sein, Einblicke in Ihre tägliche Arbeitsweise und Ihre Projekte zu geben, damit Ihre Community erfährt, wo Ihre Schwerpunkte und Erfahrungen liegen.

Natürlich ist die Privatsphäre der eigenen Kunden dabei heilig, es sollten keinerlei persönliche Informationen von diesen mit einfließen.

Drittens: Sie können kontrovers sein – aber bitte innerhalb Ihres Fachgebiets

Niemand ist dazu gezwungen, auf LinkedIn und Co. kritische Töne anzuschlagen. Wenn Sie ein Charakter sind, der innerhalb seines Fachgebiets hin und wieder aneckt, können Sie aber dennoch ruhig etwas spitzer formulieren. Es gibt Persönlichkeiten innerhalb der Immobilienbranche, die sich genau auf solche Inhalte spezialisiert haben – weil es zu ihrer Persönlichkeit passt. Wer diese Personen live kennenlernt, erkennt das sofort.

Es gibt jedoch ein großes Aber: Vermeiden Sie unbedingt kontroverse Themen außerhalb ihrer Branche. Diskussionen über religiöse, politische oder ähnliche Streitpunkte haben auf LinkedIn nichts zu suchen und können selbst auf einer Businessplattform zu einem Shitstorm führen. Bedenken Sie auch, dass das Internet so schnell nicht vergisst. Es kann sehr gut sein, dass Ihre Inhalte von anderen aufgegriffen werden und somit sogar noch breiter gestreut werden. Posten Sie also nur etwas, von dem Sie

überzeugt sind, dass Sie auch in vielen Jahren noch damit einverstanden sind.

Viertens: Überprüfen Sie regelmäßig Ihre Online-Präsenz und managen Sie Ihre Community

Einen authentischen und vertrauenerweckenden persönlichen Post zu schreiben, ist nur die halbe Miete. Genauso wichtig ist es, die Interaktionen regelmäßig zu prüfen. Die beste Möglichkeit, um die eigene Reichweite zu steigern, besteht darin, die Antworten auf Ihre Beiträge zeitnah zu liken und zu kommentieren. Dabei muss Ihre Community nicht immer einer Meinung sein. Wenn eine konstruktiv-kritische Diskussion entsteht, bei der es sachlich und respektvoll zugeht, kann das sehr hilfreich sein. Denn so können Sie sich noch stärker positionieren. ■



„Sonja goes social“ heißt unsere AIZ-Kolumne, in der Social-Media-Expertin Sonja Rösch regelmäßig Tricks & Kniffe für Ihren Online-Auftritt verrät.



Sonja Rösch

ist Gesellschafterin und Geschäftsführerin der PB3C GmbH, eine Kommunikationsagentur mit Fokus auf Immobilien, Real Assets und Finanzen. PB3C ist Partner des IVD.
www.pb3c.com

Wenn Überautomatisierung zur Last wird

Eine gute Prozessoptimierung und Automatisierung können dazu führen, mit wenig Personal mehr zu leisten. Allerdings nur dann, wenn die angelegten Prozesse auch wirklich Zeit freischaufeln und Arbeit abnehmen. Andernfalls kann eine Automatisierung auch zum Hindernis werden. Vor allem dann, wenn nicht mehr hinterfragt wird, wozu sie eigentlich dienen soll. Einmal installierte Prozesse sind nicht für die Ewigkeit konzipiert, sondern müssen permanent auf Aktualität hinterfragt werden. Eine so prägende Marktveränderung wie der Zinsschock letztes Jahr hat großen Einfluss auf die digitalen Marketingprozesse von Maklerunternehmen.

Von Jan Kricheldorf

Im Verteilermarkt war es beispielsweise bei der Vermarktung von Immobilien notwendig geworden, diejenigen Interessenten herauszufiltern, die bereit waren, einen höheren Preis zu zahlen als angeboten. Diese Aufgabe war — bei bis zu 100 Anfragen auf eine Immobilie — manuell und analog kaum noch möglich. Digital aber konnte man über verschiedene Tools den Vermarktungsprozess so anpassen, dass die Interessenten durch einen sogenannten Trichter laufen mussten, bevor sie sich für eine Besichtigung qualifiziert hatten. Dieser Trichter konnte zum Beispiel darin bestehen, dass die Kontaktdaten vollständig zu ergänzen waren oder es zumindest nahegelegt wurde, um günstige Voraussetzungen zu schaffen, die gewünschte Immobilie erwerben zu können.

Auf diese Weise konnte man annehmen, dass diejenigen, die sich diese Mühe gemacht haben, auch wirklich am Erwerb interessiert waren, während Interessenten, die nicht dazu bereit waren, die Immobilienanfrage offenbar weniger wichtig war als den anderen. Dadurch konnte die Anzahl der Interessenten deutlich gesenkt werden und der Makler sparte Zeit ein, die er für die Akquise neuer Objekte einsetzen konnte.

Störungen des Prozessablaufs sind leicht messbar

Im Käufermarkt hingegen wird sich so ein Prozess verkaufshindernd auswirken. Zwar sind vollständige Kontaktdaten ein anzustrebendes Ziel. Fraglich ist aber, ob die zusätzlichen Hürden, die ein Interessent dafür in Kauf nehmen muss, nicht als zu großes Hindernis angesehen werden, wenn anders als im Verteilermarkt mehr Konkurrenzangebote verfügbar sind. Bei digitalen Prozessen sind Störungen des Prozessablaufs sehr einfach messbar. Dazu werden lediglich zwei Messpunkte benötigt, nämlich die Zahl der Aufrufe eines digitalen Kurz-exposés und die Zahl der abgeschickten Formulare für ein voll-

ständiges Formular. Aus dem Verhältnis beider Werte ergibt sich die so genannte Conversion Rate. Typischerweise sollte sie bei circa fünf Prozent liegen. Sinkt die Quote — etwa beeinflusst durch Marktveränderungen —, dann ist es höchste Zeit aufzuspüren, was den Anfrageprozesse blockiert.

Als ich kürzlich selbst auf Immobiliensuche war, stieß ich auf einen Anbieter, dessen Vermarktungsprozess noch darauf ausgerichtet war, Interessenten abzuwimmeln. Jedenfalls stellte sich die Exposé-Vergabe so kompliziert dar, dass ich schließlich aufgab. Um an das vollständige Exposé heranzukommen, war zunächst nur die Angabe einer E-Mail-Adresse nötig. Das fühlte sich noch einfach an. Danach allerdings wurde ich aufgefordert, mich beim Anbieter zu registrieren. Das empfand ich bereits als übergriffig. Bei der Vielzahl an Accounts, die man bereits angelegt hat, weitere Login-Daten zu erstellen, nur um an ein Immobilien-exposé zu kommen, das erschien mir unverhältnismäßig zu sein.

Auf digitalen Umwegen zum Exposé

Warum auch ein Login? Eine Erklärung dazu gab es nicht und genau diese Tatsache machte mich skeptisch. Was sollte die Registrierung denn bringen? Aber gut, ich war bereit, diesen Schritt einmal mitzugehen. Doch damit war es nicht getan. Um die Registrierung durchzuführen, öffnete ich mein Postfach, um die verwendete E-Mail-Adresse zu bestätigen. Damit war das Double-Optin-Verfahren für den Anbieter durchgeführt. In der Registrierungs-mail fand ich einen Link, der mich auf die Webseite zurückführte. Ich dachte: Gut, wenn jetzt das Angebot direkt kommt, geht das in Ordnung. Ich wurde ent-



täuscht. Denn anstatt das Exposé ansehen zu dürfen, wurde ich nun aufgefordert, meine Kontaktdaten zu ergänzen. Ohne vollständige Daten dürfte man das Angebot nicht verschicken. Ich hoffte, wenn ich die verlangten Informationen gebe, würde ich direkt weitergeleitet. Also schrieb ich irgendwelche Namen und Adressen in das Eingabefeld und drückte auf den Button. Doch wieder wurde ich enttäuscht. Ich sollte noch einmal in mein Postfach gehen, wo der Link zum Exposé hinterlegt würde. Als Interessent war ich gedanklich längst weg, aus fachlichem Interesse tat ich aber, wie mir aufgetragen wurde. Tatsächlich war eine Mail eingegangen und dort ein Link zum Exposé hinterlegt. Zu meiner Überraschung aber handelte es sich nicht um ein interaktives Exposé, sondern es wurde heruntergeladen und im Download-Ordner meines Rechners abgelegt. Wow! Ich hatte es geschafft.

Übertriebene Workflows sind ein No-Go im Digitalzeitalter

Sie können sich vorstellen, dass so ein langer Workflow nicht nur meine Geduld auf die Probe gestellt hätte, sondern die vieler anderer Interessenten auch. Ein No-Go im Digitalzeitalter. Natürlich verstehe ich, dass aus Angst vor Abmahnungen oder Provisionsstreitigkeiten Prozesse erstellt werden, die Ausfallrisiken verringern sollen. Trotz allem muss bei Prozessoptimierungen immer abgewogen werden, ob der Nutzen, den ein automatisierter Prozess bringen soll, wirklich einen messbaren Vorteil bringt. Registrierungen werden allgemein als Last empfunden. Für eine gute Benutzerfreundlichkeit gilt es sie zu ver-

meiden. Vor allem, wenn erkannt wird, dass die angesprochene Zielgruppe übertriebene Workflows nicht akzeptiert, müssen dringend Anpassungen vorgenommen werden. Die Frage ist, ob der Anbieter seine Überoptimierung überhaupt feststellen konnte oder ob die zurückgegangenen Anfragen mit anderen Faktoren in Verbindung gebracht worden sind. ■



Jan Kricheldorf

ist CEO der Content-Marketing-Agentur Wordliner GmbH
www.wordliner.com

Die Wordliner GmbH bietet unter anderem mit dem Warmakquise-Paket zielgruppengerechte Inhalte an.
 Mehr Informationen finden Sie unter:
<https://wordliner.com/immobilienmakler-webseite/>



Die degressive AfA für den Wohnungsbau

Gesetzgeber will Investitionsanreiz geben

Um den Wohnungsbau wieder in Gang zu bringen, hat der Gesetzgeber für den Neubau vermieteter Wohnungen mit § 7 Abs. 5 a Einkommensteuergesetz (EStG) eine degressive Absetzung für Abnutzung (AfA) von sechs Prozent beschlossen. Diese kann anstelle der linearen Normalabschreibung gemäß § 7 Abs. 4 Nr. 2 a EStG von drei Prozent in Anspruch genommen werden.

Von Hans-Joachim Beck

Bei der degressiven AfA wird die Bemessungsgrundlage jedes Jahr um die in Anspruch genommene Abschreibung vermindert. Dieser verringerte Buchwert ist im nächsten Jahr die Bemessungsgrundlage für die Abschreibung. Anders als bei der Sonderabschreibung nach § 7 b neue Fassung EStG ist für die Inanspruchnahme der degressiven AfA die Einhaltung eines besonderen Effizienzstandards nicht erforderlich.

Es gilt die allgemeine Voraussetzung, dass das Gebäude die Effizienzklasse 55 aufweist. Auch eine Baukostenobergrenze gibt es nicht. Die degressive AfA

kann nur für vermietete Wohnungen in Anspruch genommen werden, weil für selbstgenutzte Wohnungen keine Werbungskosten abgezogen werden dürfen.

Neue Wohnungen

Die degressive AfA soll nur für neugebaute Wohnungen gelten. Insofern ist zu unterscheiden zwischen den Fällen, in denen der Investor das Gebäude auf eigenem Boden errichtet und deshalb steuerlich Hersteller ist und den Fällen, in denen er das Gebäude entgeltlich erwirbt und deshalb von Anschaffungskosten abschreibt.

Der Investor ist Bauherr

Ist der Investor Bauherr der Wohnung, ist der Baubeginn maßgeblich. Er kann die neue degressive AfA nur in Anspruch nehmen, wenn mit der Herstellung nach dem 30. September 2023 und vor dem 1. Oktober 2029 begonnen wird. Als Beginn der Herstellung gilt das Datum der Baubeginnsanzeige.

Sollte landesrechtlich keine Baubeginnsanzeige vorgeschrieben sein, muss der Steuerpflichtige erklären, dass er den Baubeginn freiwillig der zuständigen Baubehörde angezeigt hat.

Maßgeblichkeit des Bauvertrags

Im Fall der Anschaffung kommt es nicht auf den Baubeginn an, sondern auf den Abschluss des Kaufvertrags. Der Käufer kann die degressive AfA nur in Anspruch nehmen, wenn der obligatorische Vertrag nach dem 30. September 2023 und vor dem 1. Oktober 2029 abgeschlossen wird.

Unschädlich ist es, wenn mit dem Bau bereits vor dem 30. September 2023 begonnen worden ist. Begünstigt sind auch Wohnungen, die bereits vor dem 30. September 2023 fertiggestellt worden sind. Der Zeitpunkt der Fertigstellung darf jedoch nicht vor dem 1. Januar 2023 liegen.

Um die degressive AfA auch in Fällen der Anschaffung auf Neubauten zu beschränken, hat der Gesetzgeber nämlich geregelt, dass die Anschaffung bis zum Ende der Fertigstellung stattfindet. Ein Gebäude gilt als fertiggestellt, wenn es seiner Zweckbestimmung entsprechend genutzt werden kann: Die Wohnung muss also bewohnbar sein.

Unter Anschaffung ist der Übergang des wirtschaftlichen Eigentums zu verstehen. Dies ist regelmäßig der Übergang von Nutzen und Lasten. Bei vermieteten Wohnungen muss der Käufer den mittelbaren Besitz erhalten. Die Umschreibung im Grundbuch ist nicht erforderlich und kann später erfolgen. Der Übergang von Nutzen und Lasten muss also noch im Jahr der Fertigstellung erfolgen.

Höhe der degressiven AfA

Die degressive AfA kann mit einem unveränderlichen Prozentsatz von sechs Prozent vom jeweiligen Restbuchwert (Restwert) vorgenommen werden. Während der Nutzung der degressiven AfA sind Absetzungen für außergewöhnliche technische oder wirtschaftliche Abnutzung nicht zulässig. Im Jahr der Anschaffung kann die degressive AfA nur zeitanteilig entsprechend § 7 Abs. 1 Satz 4 EStG in Anspruch genommen werden. Der Übergang von der degressiven AfA zur linearen „Normalabschreibung“ ist jederzeit zulässig. Die weitere Abschreibung erfolgt dann ausgehend von dem Restwert linear gemäß § 7 Abs. 4 Nr. 2a EStG.

Beispiel

Der Bauträger hat mit dem Bau der Wohnungen im Juli 2022 begonnen (Baubeginnsanzeige). Käufer K kauft die Wohnung mit Vertrag vom 15. Oktober 2023. Die Wohnung wird am 1. Dezember 2024 fertiggestellt. Der Lastenwechsel findet am 15. Dezember 2024 statt.

Lösung

Der Käufer kann die degressive AfA in Anspruch nehmen. Dass mit dem Bau bereits vor dem 1. Oktober 2023 begonnen wurde, ist unschädlich. Es genügt, dass der Kaufvertrag nach dem 30. September 2023 abgeschlossen worden ist. Allerdings kann K die degressive AfA nur zeitanteilig mit 1/12 in Anspruch nehmen.

Fallabwandlung

Findet der Lastenwechsel erst im Jahre 2025 statt, kann K die degressive AfA nicht in Anspruch nehmen, weil die Anschaffung nicht bis zum Ende des Jahres der Fertigstellung stattgefunden hat.

Wenn die Wohnung bereits vor dem Jahre 2023 fertiggestellt worden ist, kann K die degressive AfA nicht in Anspruch nehmen, auch wenn der Kaufvertrag erst nach dem 30. September 2023 abgeschlossen wird. Denn in diesem Fall müsste der Lastenwechsel bis zum Ende des Jahres 2022 stattgefunden haben. ■



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.

Degressive AfA nach § 7 Abs. 5 a EStG			
Bauherr	Anzeige des Baubeginns	1.10.2023	30.9.2029
Käufer	Kaufvertrag	1.10.2023	30.9.2029
	Übergang von Nutzen und Lasten	bis zum Ende des Jahres der Fertigstellung	
Abschreibung	6 % vom jeweiligen Restwert		
Effizienzklasse	55		
AfA beim Übergang zur linearen AfA	3 % vom Restwert beim Übergang		

Eintragung der Gesellschaft des bürgerlichen Rechts in das neue Gesellschaftsregister

Wenn die GbR Grundstückseigentümerin ist

Vielleicht verwalten Sie ein Grundstück, dessen Eigentümerin eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) ist. Dann sollte die GbR bis zum 1. Januar 2024 in das neue Gesellschaftsregister eingetragen werden. Dieses Register wird durch das Gesetz zur Modernisierung des Personengesellschaftsrechts (MoPeG) eingeführt, das am 17. August 2021 im Bundesgesetzblatt veröffentlicht wurde.

Von Hans-Joachim Beck

Die bisherige Rechtslage

Zum 1. Januar 2024 tritt das Gesetz zur Modernisierung des Personengesellschaftsrechts in Kraft. Nach den Regelungen des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB) in den §§ 705 ff. ist die Gesellschaft bürgerlichen Rechts bisher nicht rechtsfähig: Das Eigentum am Grundstück steht nicht der Gesellschaft selbst zu, sondern ihren Gesellschaftern „zur gesamten Hand“. Zur Vertretung der Gesellschaft sind sämtliche Gesellschafter nur gemeinsam befugt. Zwar hat die Rechtsprechung die GbR im Laufe der Jahre in vielen Bereichen zunehmend wie eine rechtsfähige Gesellschaft behandelt. Dennoch sind erhebliche Probleme geblieben: Wollte ein Gesellschafter die GbR im Rechtsverkehr, etwa bei dem Verkauf oder der Belastung des Grundstücks, vertreten, musste er hierfür den Gesellschaftsvertrag oder eine Vollmacht aller übrigen Gesellschafter vorlegen. Problematisch war dabei vor allem die Feststellung, wer alles zu den Gesellschaftern gehört.

Die rechtsfähige GbR

Aufgrund des MoPeG wird in Zukunft zwischen der nichtrechtsfähigen und der rechtsfähigen GbR unterschieden. Bei der nichtrechtsfähigen GbR handelt es sich um eine reine Innengesellschaft, die nicht am Rechtsverkehr teilnimmt und ausschließlich dazu dient, die Rechtsverhältnisse zwischen

Gesellschaftern zu regeln. Bei der rechtsfähigen GbR handelt es sich dagegen um eine Außengesellschaft, die am Rechts- und Geschäftsverkehr teilnimmt. Die rechtsfähige GbR ist selbst Träger von Rechten und Pflichten und kann Verträge im eigenen Namen abschließen. Das Gesamthandsprinzip wird aufgegeben. Im Zivilprozess ist diese GbR parteifähig und kann im eigenen Namen klagen oder verklagt werden.

Gesellschaftsregister

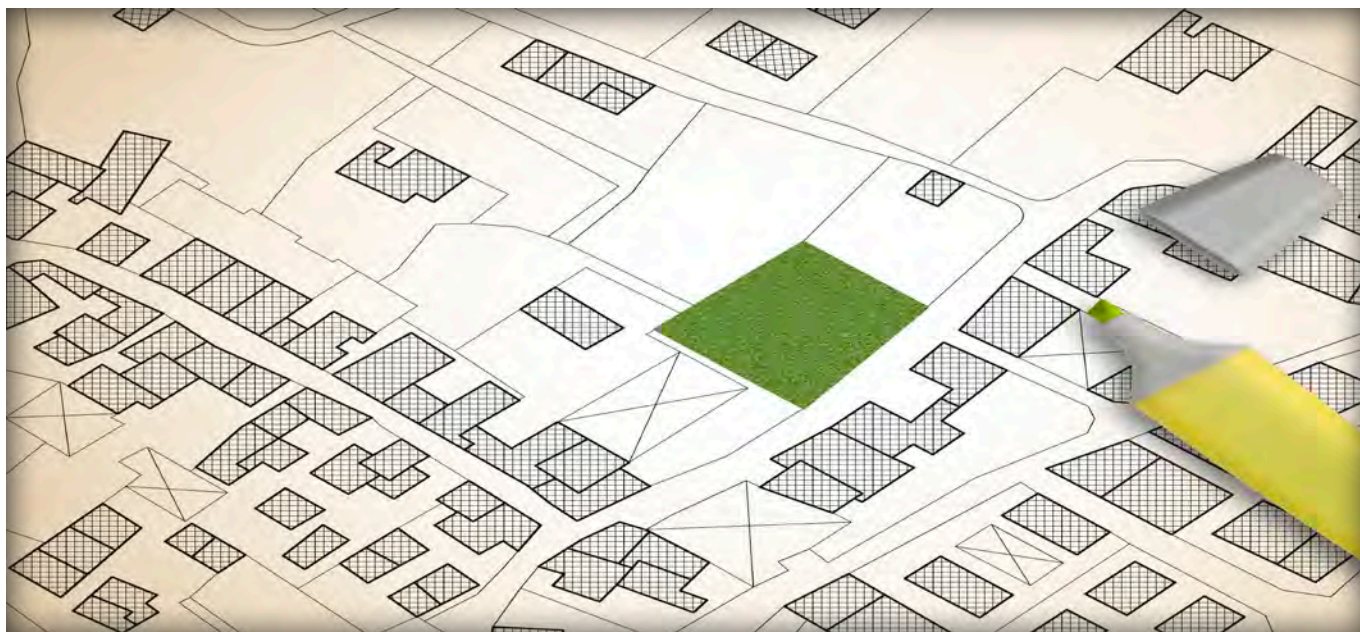
Für die GbR ist ein neues Gesellschaftsregister geschaffen worden, das von den Amtsgerichten geführt wird. Durch

die Eintragung in das Register wird der Nachweis der Vertretungsbefugnis der Gesellschafter vereinfacht.

Für eine GbR, die vor dem 1. Januar 2024 gegründet worden ist, besteht zwar keine unmittelbare Pflicht zur Eintragung in das Gesellschaftsregister. Gehört zum Vermögen der GbR ein Grundstück, sollte diese sich jedoch unbedingt in das neue Gesellschaftsregister eintragen lassen. Denn ab Neujahr ist eine Veränderung im Grundbuch nur möglich, wenn die GbR im Gesellschaftsregister eingetragen ist. Der Erwerb, die Veräußerung von Grundstücken oder die Verfügung über Grundstücksrechte ist daher ab dem 1. Januar 2024



Der Erwerb und die Veräußerung von Grundstücken sind ab dem 1. Januar 2024 nur noch möglich, wenn die GbR im Gesellschaftsregister eingetragen ist.



nur noch möglich, wenn die GbR im Gesellschaftsregister eingetragen ist.

Eintragung in das Gesellschaftsregister

Zur Eintragung in das Gesellschaftsregister muss diese von sämtlichen Gesellschaftern notariell angemeldet werden. Die Anmeldung muss folgende Angaben enthalten:

- ▶ Name der Gesellschaft
- ▶ Sitz der Gesellschaft
- ▶ Anschrift (in einem Mitgliedstaat der EU)
- ▶ Unternehmensgegenstand (sofern er sich nicht bereits aus dem Namen der Gesellschaft ergibt)
- ▶ Namen, Vornamen, Geburtsdaten und Wohnorte sämtlicher Gesellschafter
- ▶ Handelt es sich bei einem Gesellschafter um eine juristische Person oder eine rechtsfähige Personengesellschaft, muss die Firma oder der Name, Rechtsform, Sitz und – soweit gesetzlich vorgesehen – das zuständige Register und die Registernummer angegeben werden
- ▶ Angabe zur Vertretungsbefugnis der Gesellschafter

▶ Versicherung, dass die Gesellschaft nicht bereits im Handels- oder Partnerschaftsregister eingetragen ist.

Ein schriftlicher Gesellschaftsvertrag ist nicht erforderlich, aber empfehlenswert. Der Vertrag muss nicht notariell beurkundet werden.

Das Gesellschaftsregister ist für jeden kostenlos einsehbar. Der Inhalt des Registers genießt den öffentlichen Schutz des guten Glaubens an die Richtigkeit des Inhalts. Damit wird insbesondere der Nachweis über die Existenz der Gesellschaft und die Vertretungsbefugnis der Gesellschafter erleichtert.

Mit ihrer Eintragung in das Gesellschaftsregister ist die GbR verpflichtet, den Namenszusatz „eingetragene Gesellschaft bürgerlichen Rechts“ oder „eGbR“ zu führen.

Transparenzregister

Mit der Registrierung der eGbR im Gesellschaftsregister ist diese verpflichtet, den oder die wirtschaftlich Berechtigten dem Transparenzregister mitzuteilen.

Einkommenssteuer

Die Besteuerung der Einkünfte der GbR ändert sich durch das MoPeG nicht. In der Einkommensteuer gilt weiterhin das Transparenzprinzip. Die Einkünfte der GbR werden wie bisher vom Ver-

waltungsfinanzamt einheitlich und gesondert festgestellt und von den Gesellschaftern im Rahmen ihrer persönlichen Einkünfte versteuert (§ 15 Abs. 1 Nr. 2 Einkommensteuergesetz).

Umsatzsteuer, Gewerbesteuer

Sollte die GbR umsatzsteuerpflichtig sein, ändert sich ebenfalls nichts, weil in der Umsatzsteuer schon bisher die GbR selbst als rechtsfähiges Steuersubjekt (Unternehmer) angesehen wurde. Das Gleiche gilt für die Gewerbesteuer. Ob und in welcher Weise auch das Grunderwerbsteuergesetz angepasst wird, steht noch nicht fest. ■



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.

Vorsicht Abmahnung!

Die häufigsten Fallen im Wettbewerbsrecht

Eine Kolumne von Leif Peterson von der IVD-Wettbewerbs hotline

Kaufpreisangaben in Immobilienanzeigen

Es gibt wettbewerbsrechtliche Regeln, wie Preise in einer Anzeige oder Werbung anzugeben sind. Angaben zum Kaufpreis in Immobilienanzeigen müssen grundsätzlich vollständig sein, das heißt, es muss der Gesamtpreis einschließlich der Umsatzsteuer und sonstiger Preisbestandteile genannt sein – gemäß der Paragraphen 3 Abs. 1 in Verbindung mit 2 Nr. 3 Preisangabenverordnung (PAngV).

Die Angaben müssen auch der allgemeinen Verkehrsauffassung und den Grundsätzen von Preisklarheit und Preiswahrheit entsprechen (§ 1 Abs. 3 Satz 2 PAngV). Der Verbraucher muss auf den ersten Blick erkennen können, welcher Gesamtpreis für ein Objekt gefordert wird. Dabei darf ein Objekt auch völlig ohne Preisangaben beworben werden, beispielsweise mit dem Zusatz „Preis auf Anfrage“ oder im Wege des Bieterverfahrens. Der Gesamtpreis muss daher nur angegeben werden, wenn überhaupt mit Preisen geworben wird.

Die Angabe der Maklerprovision gehört nicht zur Preisangabe, diese ist gesondert auszuweisen und zwingend anzugeben, wenn es sich um ein provisionspflichtiges Angebot handelt. Dabei muss die Provision immer inklusive Mehrwertsteuer angegeben werden.

Preisbestandteile des Gesamtpreises

Der Gesamtpreis muss alle Preisbestandteile umfassen. Sind zusätzliche Leistungen wie Garage, Tiefgaragenstellplatz oder Wohnungszubehör wie Einbauküche und anderes fester Bestandteil des Angebots und damit des Preises, so muss der Gesamtpreis auch deren Preis umfassen. Steht dem Käufer hingegen deren Erwerb optional zur Verfügung, ist die Angabe

„Erwerb Garage / Tiefgaragenstellplatz möglich“ oder „Garage 13.000,- Euro optional“

zulässig. Nebenkosten wie Notargebühren, Grunderwerbssteuer und Erschließungskosten sind keine Bestandteile des Grundstückspreises und müssen auch nicht angegeben werden. Der Gesamtpreis muss stets inklusive Mehrwertsteuer angegeben werden, wenn eine solche zu zahlen ist.

Absoluter Gesamtpreis

Die alleinige Preisangabe nach Quadratmetern ist unzulässig. Anzugeben ist daher stets der absolute Gesamtpreis, auch wenn dieser sich aus der Quadratmeter-Angabe leicht errechnen ließe. Auch wenn beispielsweise ein Bauplatz überhaupt nicht erschlossen oder vermessen worden ist, ist die Angabe des Gesamtpreises und nicht nur des Quadratmeter-Preises erforderlich.

Bei Massenwerbung für mehrere Objekte sind, wenn Preise angegeben werden, entweder alle Preise für alle Objekte aufzuführen, oder unter

“

Die Maklerprovision ist gesondert auszuweisen und zwingend anzugeben, wenn es sich um ein provisionspflichtiges Angebot handelt. Dabei muss die Provision immer inklusive Mehrwertsteuer angegeben werden.

Verzicht auf die vollzählige Aufzählung einzelne Beispiele herauszugreifen. So könnte beispielsweise für ein Kaufobjekt geworben werden mit der Angabe:

„Eigentumswohnungen von 100 m² bis 400 m², ab 2.000,- Euro/m² = 200.000,- Euro = Gesamtpreis für 100 m² (kleinste Einheit)“ oder

„Eigentumswohnungen von 100 bis 400 m², von 200.000,- Euro (100 m²) bis 800.000,- Euro (400 m²)“.

Der Gesamtpreis sollte durch Sperrung, **Fettdruck** oder Unterstreichung besonders hervorgehoben werden, obwohl dies von der Preisangabenverordnung nicht direkt gefordert wird, da diese vorschreibt, dass die Angaben leicht erkennbar und deutlich lesbar oder sonst gut wahrnehmbar zu sein haben (§ 1 Abs. 7 PAngV). Erfolgt eine Preisaufgliederung (Aufführung von Preisbestandteilen), so sollte der Gesamtpreis der Preisklarheit wegen hervorgehoben werden. ■



Leif Peterson

ist Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht. Er führt die Wettbewerbs hotline des IVD und ist bei allen wettbewerbsrechtlichen Fragen für Mitglieder zu erreichen:

Tel. 040 82226183 7

wettbewerbsrecht@ivd.net

Der Aufforderungsbeschluss

Es ist heute allgemein bekannt, dass die Verwaltung von Wohnungseigentumsanlagen zu den anspruchsvollen Tätigkeiten im Rahmen der Immobilienbewirtschaftung gehört. Das liegt zum Teil auch an der mittlerweile erheblichen Regelungsdichte und deren ständiger Weiterentwicklung vor allem durch die Rechtsprechung. Hinzu kommt, dass leider nicht jeder das tut, was von ihm berechtigterweise erwartet wird. Als Verwalter kommt man deswegen immer wieder mit Eigentümern in Berührung, die zur Erfüllung ihrer Pflichten erst angehalten werden müssen. Manchmal reicht ein freundliches Gespräch dafür nicht aus.

Von Niki Ruge

Das Wohnungseigentumsrecht verknüpft mit der Rechtsposition als Wohnungseigentümer nicht nur Rechte, sondern auch Pflichten. Die Rechte sind häufig wohlbekannt und geläufig, die Pflichten hingegen nicht immer. Sie ergeben sich aus der jeweiligen Gemeinschaftsordnung und daneben aus dem Wohnungseigentumsgesetz (WEG).

Die bekannteste Pflicht dürfte wohl die Zahlung von Vorschüssen zur Kostentragung („Hausgeld“) sein. Praxisrelevant ist daneben die Pflicht, vom Sonder Eigentum keinen Gebrauch zu machen, der jenseits seiner Zweckbestimmung liegt. Im Wohnungseigentum wird gewohnt und grundsätzlich kein Ladengeschäft betrieben. In einer Garage stellt man ein Fahrzeug ab; der Ausbau zu Wohnzwecken ist damit nicht vereinbar. An sich ist das selbstverständlich, dennoch kommen Verstöße vor. Dann ist der Verwalter derjenige, von dem erwartet wird, dass er beherzt und mit nachhaltigem Erfolg einschreitet. Ein Gespräch mit dem betroffenen Eigentümer wird dabei fast immer das erste Mittel der Wahl sein. Bleibt der Erfolg jedoch aus, müssen Weiterungen folgen.

Bundesgerichtshof, Urteil vom 21. Juli 2023 – V ZR 215/21

In einer Wohnungseigentümergeinschaft in Ostfriesland gibt es Streit. Im September 2020 findet eine Eigentümerversammlung statt, eine Streitbeilegung ist damit jedoch nicht verbunden. Vielmehr sieht sich eine Eigentümerin

nach der Versammlung veranlasst, gleich mehrere Beschlüsse anzufechten.

Sie wendet sich insoweit auch gegen zwei Beschlüsse, die ihr untersagen, eine Garage zu Wohnzwecken und eine Terrasse als Gartenfläche zu nutzen, und ihr wegen verschiedener baulicher Veränderungen den Rückbau aufgeben. Darin sei nämlich eine unzulässige Begründung von Leistungspflichten zu sehen.

Der Bundesgerichtshof (BGH) teilt diese Ansicht nicht. Seiner Meinung nach wurde hier nur eine Willensbildung innerhalb der Gemeinschaft durchgeführt, die die Rechtsposition der Klägerin eigentlich nicht berührt. Den Wohnungseigentümern sei durchaus gestattet, durch Beschluss ihren Willen darüber zu bilden, ob sie bestimmte Nutzungen oder bauliche Veränderungen für unzulässig halten. Dabei dürften sie auch einzelne Wohnungseigentümer zu einem dem Beschluss entsprechenden Verhalten, also zu einer Unterlassung der Wohnnutzung einer Garage oder zu einem Rückbau einer Terrasse, auffordern. Dies entspreche nächstliegender Auslegung eines solchen Beschlusses, für den sich infolge seines Inhaltes die Bezeichnung als „Aufforderungsbeschluss“ etabliert hat.

Der rechtliche Kontext

Unbestritten ist, dass die Wohnungseigentümer nicht einfach so durch Beschluss Leistungspflichten anderer

herstellen, also begründen können. Das gilt jedenfalls immer dann, wenn ihnen eine solche Befugnis weder durch Vereinbarung noch das Gesetz eingeräumt ist. Vorliegend haben sie aber auch keine Leistungspflicht begründet oder begründen wollen. Sie haben sich vielmehr eine Meinung über die Rechtslage gebildet und diese in das Gewand eines Aufforderungsbeschlusses gekleidet.

Daraus resultieren keine Pflichten; deren Grundlage ist allein das Gesetz beziehungsweise eine Vereinbarung. Wie der BGH zudem hervorgehoben hat, ändert daran auch eine in dem Beschluss enthaltene Fristsetzung nichts, innerhalb der der als rechtmäßig erachtete Zustand herbeizuführen ist.

Erhebt ein Eigentümer gegen einen Aufforderungsbeschluss Anfechtungsklage, wird in diesem Verfahren nicht geprüft, ob tatsächlich ein Anspruch gegen ihn besteht. Diese Frage stellt sich erst in einem späteren Unterlassungs- oder Beseitigungsverfahren, also dann, wenn es um die Durchsetzung des Beschlusses gegen den betroffenen Eigentümer geht. Im Rahmen der Anfechtungsklage können deswegen nur formelle Beschlussmängel zur Geltung kommen, beispielsweise ein Verstoß gegen den Grundsatz der Nichtöffentlichkeit. Damit existiert für die erfolgreiche Anfechtung von Aufforderungsbeschlüssen ein von vorneherein reduziertes Arsenal an Begründungsmöglichkeiten.

Schlussfolgerungen für die Verwaltungspraxis

In der Regel werden Rechtsverstöße von Wohnungseigentümern durch andere Wohnungseigentümer an den Verwalter herangetragen. Dann ist es zunächst eine Frage des Einzelfalles und auch des Fingerspitzengefühls, auf welchem Weg man Abhilfe sucht. Häufig wird, wie gesagt, ein klärendes Gespräch der erste Ansatz sein. Allerdings gibt es Zeitgenossen, die auf diese Weise nicht zu beeindruckt und erst Recht nicht zu beeinflussen sind. In diesem Fall sind weitere Eskalationsschritte unvermeidlich. Wo es nicht anders geht, wird früher oder später ein Aufforderungsbeschluss zur Debatte stehen. An dieser Stelle gibt der Verwalter die Verantwortung zurück an die Gemeinschaft oder die einzelnen Eigentümer. Denn

nun muss sich zeigen, ob tatsächlich eine Mehrheit innerhalb der Gemeinschaft den Aufforderungsbeschluss mitträgt.

Der Beschlusstext sollte das beanstandete Verhalten genau bezeichnen und im Sinne eines Gebotes oder Verbotes ausdrücken, was von dem betroffenen Eigentümer erwartet wird, beispielsweise „es zu unterlassen, die Garage Nr. 10 zu Wohnzwecken zu nutzen“. Da der BGH die Verknüpfung mit einer Fristsetzung ausdrücklich zugelassen hat, sollte davon auch Gebrauch gemacht werden („und diese zweckwidrige Nutzung bis längstens zum Ablauf des 31. Oktober 2023 vollständig einzustellen“). Ohne eine solche Fristsetzung wäre der Aufforderungsbeschluss nur die Hälfte wert. ■



Dr. Niki Ruge

ist Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht in der Kanzlei „Raum für Ihr Recht“ in Buchholz.
www.raum-für-ihre-recht.de

In der Serie bereits erschienen:

AIZ 10/23	Überwälzung von Erhaltungskosten für das gemeinschaftliche Eigentum auf einzelne Wohnungseigentümer	AIZ 5/22:	Unzulässige Untersagung des Abstellens eines E-Autos in der Tiefgarage durch die Eigentümerversammlung
AIZ 9/23	Sondereigentum - gemeinschaftliches Eigentum - Gemeinschaftsvermögen	AIZ 4/22:	Versammlungen unter Corona-Bedingungen — Einladung oder Ausladung?
AIZ 8/23	Der Zweitbeschluss	AIZ 3/22:	Kein Anspruch der Wohnungseigentümer auf Einberufung einer Versammlung gegen den Verwalter
AIZ 6-7/23	31. Dezember 2025 — Handlungsbedarf rechtzeitig erkennen!	AIZ 1-2/22:	Prozessführungsbefugnis in Altverfahren, Handlungsmöglichkeiten des Verwalters
AIZ 5/23	Anspruch des Eigentümers auf Zustimmung zur Errichtung eines Balkonkraftwerks?	AIZ 12/21:	Die wichtigsten Fragen zu baulichen Veränderungen innerhalb von Wohnungseigentumsanlagen
AIZ 4/23	(Keine) Entlastung bei fehlerhafter Abrechnung	AIZ 11/21:	Die wichtigsten Fragen zur „Vergemeinschaftung“
AIZ 3/23	Grundlegende Umgestaltungen der Wohnungsanlage im Rahmen baulicher Veränderungen	AIZ 10/21:	Die wichtigsten Fragen zur Online-Versammlung und zum Umlaufbeschluss
AIZ 2/23	Gebäudeversicherung — Selbstbehalt — Kostenverteilung	AIZ 9/21:	Die wichtigsten Fragen zur Begründung von Sondereigentum an Freiflächen und Stellplätzen
AIZ 12/22-1/23	Der Swimmingpool — Steter Beschlusszwang für Gestattungen baulicher Veränderungen	AIZ 7-8/21:	Die Stellung des Verwalters innerhalb der Wohnungseigentümergeinschaften
AIZ 11/22:	Die Liquiditätsrücklage	AIZ 06/21:	Die wichtigsten Fragen zur Entstehung der Gemeinschaft und dem Umgang mit werdenden Eigentümern
AIZ 10/22:	Kein Erstattungsanspruch für „eigenmächtige“ Fortbildungsmaßnahmen der Verwaltungsbeiratsmitglieder	AIZ 05/21:	Die wichtigsten Fragen im Umgang mit Altvereinbarungen und dem Beirat
AIZ 9/22:	Die Zweier-WEG — Das schwierige Wesen	AIZ 04/21:	Die wichtigsten Fragen zur Abrechnung plan und der Rechnungslegung
AIZ 8/22:	Obacht bei Beschlussfassungen über Wirtschaftsplan & Jahresabrechnung		
AIZ 6-7/22:	Eigentümertätiges Verwalterhandeln — Ansprüche und Gegenansprüche		

Serie: Start-ups für die Immobilienwirtschaft

Digitale Immobilienverwaltung

Zettelchaos, Dokumentenwirrwarr und schlecht strukturierte E-Mails – Das Unternehmen etg24 hat es sich zum Ziel gesetzt dem Chaos in der Immobilienverwaltung ein Ende zu setzen. Mit ihrer App bieten CEO Bernhard Preißer und sein Team eine digitale Lösung, die Verwaltern den Weg ins digitale Arbeiten ebnet. So ist strukturiertes, kundenfreundliches Arbeiten auch in der digitalen Immobilienverwaltung nicht mehr nur Zukunftsmusik. Im Interview erzählt uns der Geschäftsführer, wie sein eigener Verwalter-Alltag ihn dazu gebracht hat auf das Angebot seiner Firma zu setzen.

Interview von Jan Kricheldorf

AIZ-Magazin: Warum sollte ein Verwalter Ihre App zur digitalen Verwaltung von Immobilien nutzen?

Bernhard Preißer: Für Verwalter war es schon immer ein hoher zeitlicher Aufwand, Informationen oder Dokumente bereitzustellen. Ganz egal, ob jetzt ein Protokoll, eine Teilungserklärung, eine Jahresabrechnung oder einen Wirtschaftsplan. Das waren die ersten Unterlagen, die wir mit unserer Anwendung etg24 zur Verfügung gestellt haben. Wir wollen Verwaltern den Weg ins Digitale vereinfachen. Viele Verwaltungen schicken ihre Abrechnungen in Papierform. Das geht bei uns komplett digital. Es geht auch nichts mehr verloren, weil die gesamte Akte eines Objektes in etg24 vorhanden ist. Egal ob Mietverwaltung oder WEG.

Sie sind selbst Verwalter. Was war es, was Ihnen gefehlt hat?

Mit unserer App kann man rund um die Uhr auf alle Informationen zugreifen und diese auch sofort strukturiert bereitstellen. Verwalter nutzen alle gern E-Mails, aber jeder kennt auch die E-Mail-Flut, in der oft mal etwas untergeht. Das Problem an der E-Mail ist, dass sie unstrukturiert ist. Ich sehe oft nicht, was ist tatsächlich der Sachverhalt? Ich weiß nicht, wer es gesendet hat. Daraus etwas zu automatisieren, ist extrem schwierig. Deswegen ist eine Nachricht aus dem Serviceportal viel klarer. Denn hier weiß ich immer, um welches Objekt und welchen Sachverhalt es geht und wer es abgeschickt hat. Zudem

kann man darauf gut einen Prozess automatisieren, etwa mit einer entsprechenden KI. Das ist das, was wir auch schwerpunktmäßig dieses Jahr bearbeiten, dass man tatsächlich dann über Regeln einen Wasserschaden direkt an den Versicherer weitergeben kann.

Ein Verwalter ist immer auch ein „Informations-Kommunikationshändler“. Er steht quasi zwischen Dienstleistern, Lieferanten sowie den Eigentümern und Mietern. Und da müssen die Informationen laufen. Das ist in der alten Welt mit Papier furchtbar, mit E-Mail auch nicht wirklich viel besser. Die richtige Vernetzung über ein Serviceportal bietet riesige Vorteile.

Da findet ein Wandel in der digitalen Verwaltung statt. Wird das Einfluss auf den Personalmangel haben, der ja auch Ihrer Branche Sorgen macht?

Wir möchten erreichen, dass durch begeisterte neue Anwendungen alle Beteiligten in der Immobilienverwaltung Spaß haben. Natürlich möchten wir dabei auch viele junge Menschen für die Immobilienverwaltung gewinnen. Flexibles, mobiles Arbeiten, transparente Bereitstellung und die Möglichkeit, digital zu arbeiten, sind hierfür ein Muss. Das ist möglicherweise derzeit ein Grund, weshalb es schwierig ist, Fachkräfte zu bekommen. Weil viele Verwaltungen halt genau das noch nicht können.

Sie meinen, das Analoge schreckt ab, weil man bei einer Verwaltung nicht das

Gefühl hat, dass man in einem modernen oder einem zeitgemäßen Unternehmen arbeitet?

Genau. Für die nächste Generation sind Infrastruktur, Software und die Ausstattung des Arbeitsplatzes eben sehr wichtige Kriterien. Eine Cloud bietet den Usern für die Immobilienverwaltung Flexibilität: Man kann von überall arbeiten und auch im Smartphone ist alles rund um die Immobilie enthalten. Der Verwalter kann die App direkt vor Ort zur Erledigung seiner Aufgaben nutzen. Während einer Objektbegehung, stellt er Fotos bereit. Außerdem kann er seine Kunden direkt ansprechen und ihnen spontan eine Sprechstunde anbieten oder mit Interessenten chatten.

Das Berufsbild wird sich also stark verändern?

Die Anforderungen an Verwalter werden immer höher. Auch wird sich das Berufsbild vermutlich noch einmal stark ändern. Derzeit lastet dem Beruf des Verwalters ein staubiges Image an. Aber wahrscheinlich wird der Facility Manager der Zukunft hochkomplexe Prozesse steuern müssen, die eigentlich sehr IT-lastig sind. Außerdem darf er seinen fachlichen Background dennoch nicht vernachlässigen.

Nehmen wir an, es findet ein Verwalterwechsel statt. Was passiert mit den Daten des Vorgänger-Verwalters?

Das war uns ein wichtiges Anliegen. Als

Bernhard Preißer
ist CEO der etg24 GmbH. Das
Stuttgarter Unternehmen
hat eine App für die digitale
Verwaltung von Immobilien
entwickelt. Die Plattform
ermöglicht es Verwaltern, ihre
Arbeit komplett digital
zu steuern.
www.etg24.de



Verwalter hat es mich immer sehr ge-
ärgert, dass bei einem Wechsel viel
verloren geht. Also die Dokumente und
Aktenordner sind dann im schlimmsten
Fall einfach weg. Mit der App kann man
tatsächlich ein Objekt komplett an ei-
nen anderen Verwalter übertragen und
nichts geht verloren. Alle Informationen
sind in einem Objekt hinterlegt und ver-
knüpft. Und wenn beide Verwalter zu-
stimmen, können wir dann einfach dies-
es Objekt innerhalb der Software auf
den anderen Verwalter kopieren. Und
dann sind alle Daten da.

Die schnelle Kommunikation ist ja ganz besonders wichtig. Was kann Ihre App da besser als andere?

Eigentümer mehrere Immobilien können
mit einem Klick zwischen Verwaltungs-
unternehmen hin und her springen, um
schnell mit der jeweiligen Verwaltung in
Kontakt zu treten. Außerdem zeichnet
sich unsere App durch eine klare Struk-
tur und ihre hohe Benutzerfreundlich-
keit aus. Gerade in der Kommunikation
beispielsweise bei Schadenmeldungen
sind vordefinierte Strukturen beson-
ders wertvoll. Damit wird sichergestellt,
dass alle notwendigen Informationen

zur weiteren Bearbeitung vorliegen. Ein
weiteres Alleinstellungsmerkmal ist die
Möglichkeit, Beschlussfassungen ma-
ximal einfach online zu erledigen. So
lassen sich Umlaufbeschlüsse oder Ei-
gentümerversammlungen jederzeit auf
Knopfdruck starten. Außerdem sind ak-
tuelle Entwicklungen rund um die Uhr
im Serviceportal einsehbar. Wenn die
Jahresabrechnung fertig ist oder ein Be-
schlussantrag angenommen wurde, kann
man das in Realtime sehen. Egal, ob ich
jetzt auf Mallorca bin oder im Büro. Hier
sprechen wir von wirklich integrierten
Prozessen. Übrigens ist die hybride Ei-
gentümerversammlung für Verwalter mit
etg24 auch einfach umsetzbar.

Wie läuft so eine hybride Veranstaltung ab?

Hybrid heißt in diesem Fall, dass wir ei-
nen Veranstaltungsort haben, plus die
Möglichkeit zur virtuellen Teilnahme be-
steht. Die online zugeschalteten Eigen-
tümer verfolgen die Versammlung via
Video und nutzen die App zur Ausübung
ihres Stimmrechts. Auch die vor-Ort An-
wesenden können per App abstimmen
oder wie bisher üblich per Handzeichen.
Übrigens auch die Vorbereitung zur Ver-

sammlung läuft digital. So können Be-
vollmächtigungen online über die App
vergeben werden. Am Ende einer Ver-
sammlung lässt sich sofort ein Protokoll
erstellen und auch die Beschlusssamm-
lung ist direkt erledigt und über unser
Portal jederzeit abrufbar. Unser Grund-
pfeiler ist, dass wir Prozesse neu ange-
hen und digitalisieren. Es ist uns wichtig,
allen Beteiligten einen Vorteil zu bieten.
Schließlich freuen sich auch die Verwal-
ter, wenn Eigentümer nicht anrufen und
fragen, wo das Protokoll bleibt oder was
mit dem Antrag passiert ist. ■

NACHGEFRAGT bei der VERWALTER-HOTLINE

AIZ-Serie für Verwalter

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

Von Annett Engel-Lindner

Allgemeine Begriffe und Abkürzungen

GE	Gemeinschaftseigentum
SE	Sondereigentum
TE	Teilungserklärung
GO	Gemeinschaftsordnung

WEG-Recht

Eilige Sanierungsmaßnahmen

Frage: In einer Wohnungseigentümergeinschaft (WEG) besteht dringender Handlungsbedarf in Bezug auf die Erneuerung der Abwasserhebeanlage. Die Wartungsfirma hat darauf hingewiesen, dass ein Totalausfall jederzeit auftreten kann. Wegen mangelnder finanzieller Rücklagen der Gemeinschaft erwägen wir, in einer außerordentlichen Eigentümerversammlung eine Sonderumlage zu beschließen. Angesichts dieser dringenden Situation stellt sich die Frage, ob wir die gesetzliche Frist von drei Wochen für die Ladung zur Eigentümerversammlung verkürzen können, beispielsweise auf 14 Tage oder möglicherweise sogar noch kürzer.

Antwort: Die Abkürzung der Ladungsfrist ist in dringenden Fällen möglich und notwendig. Ich gehe davon aus, dass eine zweiwöchige Ladungsfrist durchaus ausreichen kann, gegebenenfalls auch kürzer. Dies hängt im Wesentlichen von der Art der Gemeinschaft ab. Man sollte sich fragen: Ist zu erwarten, dass sich die Eigentümer auch in der Kürze der Zeit auf den Beschlussgegenstand hinreichend vorbereiten können. Dies hängt vom Einzelfall ab. Grundsätzlich dürfen Sie als Verwalter auch Notmaßnahmen einleiten, aber eben nur solche.

Änderung Abrechnung Wasserkosten

Frage: In einer WEG werden die Wasserkosten gemäß Teilungserklärung nach Miteigentumsanteil (MEA) abgerechnet. Eine Bewohnerpartei fordert nun den Einbau eines Wasserzählers für eine Zapfstelle im Außenbereich. Demnach soll für das Wässern des Gartens nach Verbrauch abgerechnet werden. Meines Erachtens ist dies rechtlich nicht ohne weiteres möglich. Allerdings besagt die Teilungserklärung (TE), dass der Wasserverbrauch im Einzelfall durch Zähler ermittelt werden kann.

Antwort: Die verbrauchsabhängige Abrechnung ist für Kaltwasser nicht zwingend vorgeschrieben, für Warmwasser hingegen schon. Dennoch dürfte es im Einzelfall ordnungsgemäßer Verwaltung entsprechen, entsprechende Wasserzähler installieren zu lassen. Lassen Sie die Eigentümer jetzt selbst darüber durch Beschluss entscheiden, ob ein Wasserzähler für das Garten-



Schützen Sie Ihre Investitionen

Solarstrom fürs Elektroauto - Haben Sie dabei schon an den Überspannungsschutz gedacht?

Die Energiewende schreitet voran und mit ihr die Integration von PV-Anlagen, Elektroautos und Wärmepumpen in Wohngebäuden.

Egal, ob Sie ein neues Gebäude planen oder eine Nachrüstung vornehmen, DEHN bietet Ihnen zuverlässige Lösungen, um Ihre Investitionen abzusichern. Mit unseren Produkten schaffen Sie Sicherheit für Ihr Zuhause und können bedenkenlos die Vorteile der modernen Energietechnologien nutzen.

Lassen Sie sich von Ihrem Elektrofachbetrieb beraten zu den Schutzlösungen von DEHN.

DEHN protects.
www.dehn.de



<http://de.hn/9VR5x>



<http://de.hn/9poL9>

wasser installiert werden soll. Beschließen Sie zugleich, dass die Gartenwasserkosten ab einem bestimmten Wirtschaftsjahr nach Verbrauch abgerechnet werden sollen.

UVI Kostenumlage

Frage: Mit der neuen Unterjährigen Verbrauchsabrechnung (UVI) entsteht bei uns größerer Aufwand, da wir die Daten über unser Eigentümerportal bereitstellen. Die Daten müssen monatlich eingepflegt werden, Mieterwechsel ad hoc eingetragen und Schnittstellen bereitgestellt werden. Diese Kosten möchten wir pauschal mit 1,50 Euro monatlich je Wohnung umlegen. Ist dies rechtlich möglich?

Antwort: Zu den Kosten des Betriebs der zentralen Heizungsanlage gehören auch die Kosten der Berechnung und Aufteilung sowie der Abrechnungs- und Verbrauchsinformationen (§ 7 Absatz 2 HeizkostenV). Diese können in die Heizkostenabrechnung mit aufgenommen werden. Hierzu zählen auch bei Briefversand die Portokosten und etwaig entstehende zusätzliche Personalkosten für die Zustellung der Mitteilungen durch Angestellte des Verwaltungsunternehmens. Als üblich werden Kosten zwischen 15 und 22 Euro je Wohnung und Jahr für die Zurverfügungstellung der Verbrauchsdaten, die Wartung des Portals zur Umsetzung der UVI sowie den Postversand der monatlichen Briefe angesehen. Mit 18 Euro liegen Sie im üblichen Bereich.

Zusammenlegung von Einheiten-Kostenumlage

Frage: Die WEG besteht aus sechs Einheiten. Allerdings ist in einer Wohnung Obergeschoss und Dachgeschoss zusammengelegt und durch eine innenliegende Treppe verbunden worden. Es gibt nur eine Wasseruhr und einen Stromzähler für die Einheit. Auch von den Altverwaltern wurde immer nur eine Abrechnung erstellt, so als wäre es eine wirtschaftliche Einheit. Die MEA wurden hierfür addiert und die Einheit so angelegt. Laut TE müsste ich für beide Einheiten eigene Abrechnungen erstellen und für zwei Wohnungen Verwaltergebühr verlangen. Wie kann ich mich hier schützen? Zu was muss ich die Eigentümer auffordern?

Antwort: Man sollte versuchen, im Grundbuch sicherzustellen, dass nur eine Einheit existiert, wenn dies von den Eigentümern so gewünscht ist. Um Rechtssicherheit zu erlangen, müsste auch die Teilungserklärung einvernehmlich geändert werden. Bis dahin empfehle ich, die Verwaltung so vorzunehmen, wie dies in der Teilungserklärung beziehungsweise Geschäftsordnung vorgesehen ist. Nur dies entspricht ordnungsgemäßer Verwaltung, etwaige entgegenstehende Beschlussfassungen wären allesamt anfechtbar. Dies ist also haftungsträchtig für Sie. Für die Abrechnungen bedeutet dies, dass zukünftig entweder weitere Zähler eingebaut werden oder die verbrauchsbhängigen Abrechnungen auf Schätzbasis erfolgen und im Übrigen nach MEA aufgeteilt wird.

Nichtteilnahme am Lastschriftverfahren

Frage: Ist es rechtlich gestattet ist, im Verwaltervertrag eine Gebühr für die Nichtteilnahme am Lastschriftverfahren fest-

zulegen? Einer unserer Eigentümer weigert sich, eine solche Gebühr zu zahlen. Ich weiß aber, dass dies eigentlich so üblich ist. Gibt es hier eine gesetzliche Regelung?

Antwort: Es ist grundsätzlich zulässig. Allerdings stellt sich das Problem, dass der Verwaltervertrag nicht mit einem einzelnen Eigentümer, sondern mit der Gemeinschaft beschlossen wurde. Daher stellt sich die Frage, ob man aus dem Verwaltervertrag heraus einen einzelnen Eigentümer damit belasten kann. Ich meine eher nicht. Jedenfalls sollte diese Gebühr im Verwalter-Bestellungsbeschluss mitbeschlossen werden, da sie dann eine rechtliche Legitimation erhält.

Mietrecht

Vertragsabschluss Nießbrauch

Frage: Muss beim Abschluss eines Mietverwaltungsvertrages der im Grundbuch stehende Eigentümer als Vertragspartner auftreten oder kann dies auch der Nießbrauchberechtigte tun?

Antwort: Ich tendiere dazu, dass dies der Vermieter, also der Eigentümer sein sollte. Der Nießbraucher kann die Vermietung natürlich in Vertretung für den Vermieter vornehmen, muss das Vertretungsverhältnis aber gegenüber dem Mieter offenlegen. Anderenfalls handelt es sich um ein schwebend unwirksames Geschäft, das einer zusätzlichen Genehmigung bedarf. ■



**Rechtsanwältin Annett Engel-Lindner
beantwortet Verwalter-Fragen:**

Die Verwalter-Hotline der
Bundesgeschäftsstelle des IVD
Telefon: (030) 275726-20 oder
0151/57 21 36 57

E-Mail: verwalterhotline@ivd.net

Lehrgang zum Sanierungsmanager

Mehr Kompetenzen, mehr Marktpotential

Ab sofort können sich Immobilienmakler und -verwalter bei der Europäischen Immobilienakademie (EIA) zum Sanierungsmanager Energetik und Bestand weiterbilden. An sechs Samstagen wird fundiertes Praxiswissen für eine zukunftsweisende Qualifikation in der Sanierung von Bestandsimmobilien vermittelt.

Von Andrea Maria Peters

In einer sich ständig wandelnden Immobilienlandschaft, die sich zunehmend auf Nachhaltigkeit und Energieeffizienz konzentriert, ist es für Immobilienmakler und -verwalter wichtiger denn je, am Ball zu bleiben. Eine Schlüsselkomponente dieses Wandels ist die energetische Sanierung von Bestandsimmobilien. Wer sich in diesem Bereich fortbildet, verschafft sich einen entscheidenden Vorteil im Markt – und genau hier kommt der neue Lehrgang „Sanierungsmanager für Energetik und Bestandsimmobilien“ der EIA ins Spiel.

Energetische Sanierung – mehr als nur ein Trend

In den letzten Jahren hat sich die energetische Sanierung zu einem Hauptthema in der Immobilienbranche entwickelt. Und das aus gutem Grund: Die steigenden Energiepreise und der wachsende Bewusstseinswandel der Gesellschaft hin zu nachhaltigerem Leben machen energetisch sanierte Immobilien nicht nur attraktiver, sondern auch wertstabiler. Für Immobilienmakler bedeutet dies, dass sie ihre Kunden umfassend über die Vorteile einer solchen Sanierung informieren müssen. Immobilienverwalter hingegen sind oft in der Position, Sanierungsmaßnahmen zu empfehlen und zu begleiten.

Die Weiterbildung – ein Schlüssel zum Erfolg

Während traditionelle Fortbildungen in der Immobilienbranche oft Themen wie Vertrieb oder Kundenakquise behan-

deln, fokussiert sich der neue Lehrgang der EIA auf die tatsächliche Substanz von Immobilien. Hier werden fundierte Kenntnisse in den Bereichen Energetik und Bestandssanierung vermittelt. Die Teilnehmer lernen alles über bauphysikalische Grundlagen, privates und öffentliches Baurecht oder Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten.

Teilnahme: Digital per Livestream oder in Präsenz in Saarbrücken.

Termine (jeweils von 8:15 bis 16:40 Uhr)

1. Block: 25.11.2023
2. Block: 02.12.2023
3. Block: 09.12.2023
4. Block: 16.12.2023
5. Block: 06.01.2023
6. Block: 13.01.2023

Preis

990,- Euro inklusive aller Unterlagen und Prüfungsgebühren. IVD-Mitglieder zahlen 790,- Euro.

www.eia-akademie.de

Abgerundet wird die Weiterbildung durch ein Praxisprojekt zum Thema Sanierung eines Einfamilienhauses. So können Makler und Verwalter ihre Kunden optimal beraten und Sanierungsprojekte kompetent begleiten.

Darum lohnt sich diese Weiterbildung

Immobilienmakler und -verwalter, die sich zukunftsorientiert weiterbilden, er-

weitern nicht nur ihr Wissensspektrum und ihr Dienstleistungsangebot, sondern erhöhen durch ihre neuerworbenen Kompetenzen auch die Zufriedenheit ihrer Kunden und letztendlich ihren Verdienst. Darüber hinaus zeigt der Trend, dass immer mehr Eigentümer und Käufer Wert auf Energieeffizienz legen. Wer hier kompetent beraten kann, setzt sich von der Konkurrenz ab. Der Lehrgang „Sanierungsmanager für Energetik und Bestandsimmobilien“ an der EIA bietet Immobilienprofis die Möglichkeit, sich in einem zukunftsträchtigen Bereich weiter zu qualifizieren. In einer Branche, in der der Wettbewerb stetig wächst, ist es wichtig, sich von der Masse abzuheben – und mit diesem Kurs gelingt das im Handumdrehen. Jeder Immobilienmakler und -verwalter sollte diese Gelegenheit nutzen, um seinen Horizont zu erweitern und sich optimal auf die Anforderungen des Marktes vorzubereiten. ■



Andrea Maria Peters

ist Leiterin der
Europäischen Immobilien Akademie (EIA)
in Saarbrücken.
www.eia-akademie.de

IVD-Weihnachtskarten für Ihre Kunden



Ab jetzt im IVD-Webshop bestellbar: Die IVD Sozial-Weihnachtskarten für Ihre Kunden. Premium-Qualität, nachhaltig, zertifiziert, ab 1,50 Euro/Stück.

Sie suchen eine Geschenkidee für einen guten Zweck? Sie wollen Ihren Kunden einen Weihnachtsgruß auf richtig gutem Papier zukommen lassen und dabei gleichzeitig Gutes tun? Sie möchten Kinder im Jemen, ein bestimmtes Projekt des Fördervereins, das Hospiz um die Ecke oder ein Projekt des IVD Sozial unterstützen? Bald ist Weihnachten!

Geben ist seliger als nehmen. Das stand in der Bibel und wird durch Glücksforscher immer wieder bestätigt: Geld zu haben, macht (ab einem bestimmten Wert) nicht glücklicher. Es für andere auszugeben oder jemandem damit zu helfen, hingegen schon.

Der IVD Sozial möchten Sie glücklich machen

Aus diesem Grund machen wir Ihnen die Weihnachtsspende dieses Jahr besonders einfach. In unserem Spendeshop finden Sie handverlesene Produkte, die Sie an Weihnachten verschenken können und eine enorme positive Energie freisetzen. Reinschauen lohnt sich!

Sie möchten aber lieber für Ihr Herzensprojekt spenden?

Kein Problem! Der IVD Sozial leitet Ihre Spende zu 100 Prozent weiter. Wir wollen zeigen, wie und wo sich die Immobilienwirtschaft engagiert.

Spendenquittungen kommen von uns – unaufgefordert

Denn wir sind ein eingetragener gemeinnütziger Verein.

Zudem können Sie im IVD-Webshop wieder Weihnachtskarten für Ihre Kunden bestellen:

Schon ab 1,50 Euro / Stück erhalten Sie eine nachhaltige, zertifizierte Weihnachtskarte in Premium-Qualität. Der Erlös der Weihnachtskarte kommt Kinder- und Jugendprojekten in ganz Deutschland zu Gute.

Neben der positiven Bilanz auf dem eigenen Karma-Konto können Sie mit Ihrer Spende Steuern sparen –

denn wir sind ein eingetragener gemeinnütziger Verein und berechtigt, Spendenquittungen auszustellen.



Hier IVD Sozial-Weihnachtskarten bestellen.

Danke für Ihre Spende!

Kontoinhaber: IVD Verein für Soziales Engagement e.V.
Kreditinstitut: Bankhaus Donner & Reuschel, München
IBAN: DE42 2003 0300 0081 2760 01

Schenken und Spenden: Wählen Sie Ihr Geschenk

So einfach wie bei Amazon, nur noch erfüllender: In unserem Spenden-Shop finden Sie acht Beispiele für die ganz konkrete Hilfe. Kaufen Sie ein, was Sie möchten und für am Sinnvollsten halten.



Tröstetteddy für Rettungswagen

In Notsituationen können Kinder oft ängstlich und unsicher sein. Um den kleinen Patienten in dieser einschüchternden Situation Ablenkung und Entspannung zu bieten, gibt es die Tröstetteddys.

17 Euro



Winterjacke

Der Winter steht vor der Tür, aber viele Kinder haben keine passende Jacke. Spenden Sie eine wärmende Winterjacke.

29 Euro



Kinder-Trainingshose

KIDSmiling trainiert wöchentlich bis zu 300 Mädchen & Jungen zwischen 6 und 18 Jahren in enger Kooperation mit städtischen Jugendämtern und Jugendeinrichtungen vor Ort. Die Kids können ohne Vereinszugehörigkeit Fußball spielen und Sport treiben.

20 Euro



1 Stunde Reittherapie

Die Stiftung Kindness for Kids unterstützt Kinder mit seltenen Erkrankungen und deren Familien. Spenden Sie eine Stunde voller Glücksmomente für ein Kind, das an einer seltenen, chronisch schweren Erkrankung leidet.

60 Euro



Sitzelement zum Klettern

Die Stiftung Jona ist Kinderwohngruppe und Freizeiteinrichtung in einem und braucht eine neue Klettercouch, damit sich die Kleinsten auch im Winter gut austoben und zur Ruhe kommen können.

80 Euro



Kindergeburtstagsparty

Jedes Kind verdient eine unvergessliche Geburtstagsfeier. „Happy Birthday“ unterstützt Kinder von bedürftigen Alleinerziehenden bei der gemeinsamen Geburtstagsfeier mit bis zu fünf Freundinnen und Freunden.

150 Euro



Beratungspaket „Neue Nachbarschaft“

Lawaetz-wohnen & leben begleitet Frauen, junge Erwachsene, Wohnungslose & Geflüchtete bei der Wohnungssuche und Integration in das Wohnumfeld. Spenden Sie individuelle Beratung und Begleitung für schutzbedürftige Menschen in ihr Zuhause.

50 Euro



Schulranzen

Spenden Sie einen Markenranzen von ergobag zum vergünstigten Preis und machen Sie ein angeheimes Schulkind glücklich.

159 Euro



Spendenshop: Schenken und Spenden.

Seminare der IVD-Bildungsinstitute und Akademien

IVD		Berlin-Brandenburg	Tel.: 030 - 89 73 53 64, info@ivd-bildungsinstitut.de
21.11.2023	Berlin	Umsetzungsstand zur Datenschutzgrundverordnung - IST-SOLL	Eric Drissler
22.11.2023	Webinar	Aktuelle Herausforderungen im Wettbewerbsrecht	Leif Peterson
18.10.2023	Webinar	Die Maklerpflichten nach dem Gebäudeenergiegesetz (GEG) -	RA Sven R. Johns
23.11.2023	Webinar	Komm` auf den Punkt: Wirkungsvoll argumentieren	Saskia Rutner
23.11.2023	Berlin	Workshop - Bewertung von Renditeimmobilien	Katja Giller
24.11.2023	Webinar	Home Staging - Immobilien in Bestform	Birgit Brauer-Ziem
28.11.2023	Webinar	Digitale Kaltakquise	Jan Kricheldorf
29.11.2023	Webinar	Bautechnisches Wissen für Immobilienverwalter	Gotthard Grieseler
29.11.2023	Webinar	Let`s pimp your Google Business Profile	Irene Woike
30.11.2023	Webinar	Chat GPT, Konzepte, Bloggen und Suchmaschinenmarketing	Jan Kricheldorf
30.11.2023	Webinar	Gestaltungshinweise zur Grunderwerbsteuer	Hans-Joachim Beck
01.12.2023	Webinar	Mitarbeiterschulung zum Thema Datenschutz	Eric Drissler
04.12.2023	Webinar	Die Maklerformel nach der neuen ImmoWertV 21	Andreas Habath
05.12.2023	Webinar	Die neue TrinkwV 2023	Dennis Albert, Dr. Christian Epp
05.12.2023	Webinar	Sicherer Umgang mit Schimmel in der Immobilie	Laura Eckert-Rinallo
06.12.2023	Webinar	Ihr Forderungsmanagement zum Ende des Jahres im Griff?	Dennis Buße
IVD		Mitte	Tel.: 069 - 21 08 46 70, ivds@ivd-mitte.de
23.11.2023	Webinar	Tod im Mietrecht – darauf ist zu achten wenn der Mieter verstirbt	Laura Eckert-Rinallo
30.11.2023	Webinar	Aktuelle Rechtsprechung Mietrecht 2023	Dr. Norbert Koch
07.12.2023	Webinar	Aktuelle Rechtsprechung Maklerrecht 2023	RA Johannes Engel
IVD		Mitte-Ost	Tel.: 0341 - 6019495, info@ivd-mitte-ost.net
24.11.2023	Leipzig	KI und Chat GPT – welche Programme wie nutzen?	Thomas Grill
06.12.2023	Webinar	Was tun, wenn der Mieter nicht zahlt?	Laura Eckert-Rinallo
07.12.2023	Leipzig	WEG-Grundlagen kompakt	Thomas Grill
21.12.2023	Webinar	Datenschutz und Wettbewerbsrecht	Laura Eckert-Rinallo
IVD		Nord	Tel.: 040 - 35 75 99-0, info@ivd-nord.de
21.11.2023	Webinar	Update Maklerrecht	Ricarda Breiholdt
22.11.2023	Webinar	Aktuelle Herausforderungen im Wettbewerbsrecht	RA Leif Peterson
23.11.2023	Webinar	Komm` auf den Punkt - Wirkungsvoll argumentieren	Saskia Rutner
28.11.2023	Webinar	Digitale Kaltakquise	Jan Kricheldorf
29.11.2023	Webinar	Bautechnisches Wissen für Immobilienverwalter	Gotthard Grieseler
30.11.2023	Webinar	Chat GPT, Konzepten, Bloggen und Suchmaschinenmarketing	Jan Kricheldorf
30.11.2023	Webinar	Gestaltungshinweise zur Grunderwerbsteuer	Hans-Joachim Beck
01.12.2023	Webinar	Mitarbeiterschulung zum Thema Datenschutz	Eric Drissler
04.12.2023	Webinar	Die Maklerformel nach der neuen ImmoWertV 21	Andreas Habath

IVD		Süd		Tel.: 089 - 29 08 20-0, info@ivd-sued.net
20.- 22.11.2023	Feldkirchen	Eigene Immobilien erfolgreich verwalten		
21.11.2023		Online-Verwalterkongress		
21.11.2023	Feldkirchen	Wohnflächenberechnung für Makler/-innen und Hausverwalter/-innen		
22.11.2023	Feldkirchen	Büroorganisation für Immobilienunternehmen		
22.11.2023	Feldkirchen	Praxisorientierte Immobilienbewertung im Maklerbüro		
23.11.2023	Webinar	Einführung in das Sachwertverfahren und Bodenwertermittlung	Stephanie Schäfer	
24.11.2023		Online-Rechtskongress für Makler, Bauträger und Immobilienverwalter		
27.11.2023	Feldkirchen	Workshop: Bauplanungsrecht mit Praxistipps		
28./29.11.2023	Webinar	Intensivtraining zur Vorbereitung auf die Verwalterzertifizierung - MODUL C	RA Nico Bergerhoff	
28.11.2023	Webinar	Der richtige Umgang mit Querulanten in deiner Eigentümergemeinschaft	Werner Schölgens	
30.11.2023	Feldkirchen	Fotografie für Immobilienprofis	Gotthard Grieseler	
06.12.2023	Webinar	Brandschutz im Bestand		
11.12.2023	Feldkirchen	Abschluss zum Zertifikat „Immobilienmakler/-in IHK“		

IVD		West		Tel.: 0221 - 95 14 97-0, info@ivd-west.net
22.11.2023	Webinar	Bautechnisches Wissen für Nichttechniker	Gotthard Grieseler	
23.11.2023	Webinar	Formulare in Immobilienbüros richtig einsetzen	RA Sven R. Johns	
28.11.2023	Webinar	Die neue Provisionsregelung bei der Vermittlung von Wohnimmobilien	RA Dr. Gerald Kallenborn	
30.11.2023	Webinar	Einführung in das Ertragswert- und Vergleichswertverfahren	Stephanie Schäfer	
05.12.2023	Webinar	Das Erbbaurecht für Starter	RA Andreas Schmidt	
06.12.2023	Webinar	Die digitale und hybride Eigentümersammlung	RA Dr. Gerald Kallenborn	
07.12.2023	Webinar	Rechtliche Fragen rund um die Wohnungsbesichtigung, einfach erklärt	RA Sven R. Johns	
13.12.2023	Webinar	Die Schriftformfalle im Gewerbemietrecht	RA Andreas Schmidt	
14.12.2023	Webinar	Fotografieren mit dem Smartphone eine echte Alternative zur DSLR?	Thomas Brunner	
19.12.2023	Webinar	Wertexpertise für Makler - Schnell und seriös einschätzen	Andreas Habath	

DIA Deutsche Immobilien Akademie				Tel.: 0761 - 207 55-0, akademie@dia.de
21.11.2023	Online	Werbepsychologie beim Immobilienverkauf	Prof. Dr. Marco Wölfle	
22.11.2023	Online	Energetische Sanierungsmaßnahmen auf Grundlage des Gebäudenergiegesetz (GEG)	Primus Spiegelhalter	
27.11.2023	Online	Altlasten und Kontaminierungen - Sach- und fachgerechter Umgang von Immobiliensachverständigen mit Belastungen auf Grundstücken		
27.11.2023	Freiburg	Start Studiengang Digitalisierung		
05.12.2023	Online	Praxisseminar Immobilienakquise	Prof. Dr. Marco Wölfle	
06.12.2023	Hybrid	Das 1x1 des Gewerberaummiet- und Pachtrechts	RA Nico Bergerhoff	
07.12.2023	Hybrid	Die Heiz- und Warmwasserkostenabrechnung für Praktiker*innen	Anat Wand	
11.12.2023	Online	Energetische Sanierungsmaßnahmen auf Grundlage des Gebäudenergiegesetz (GEG)	Primus Spiegelhalter	
26.01.2024	Freiburg	Start Ausbildung zum Immobilienmediator/in (DIA)		
19.-21.02.2024	Hybrid	Grundlagen der Maklerpraxis I		
26.02.2024	Freiburg/Hybrid	Start Studiengang für die Immobilienwirtschaft		
26.02.2024	Freiburg/Hybrid	Start Kontaktstudiengang Immobilienbewerter/in / Diplom-Sachverständige/r (DIA)		

EIA Europäische Immobilien Akademie Saarbrücken e.V.				Tel.: 0681 - 38 75 130, info@eia-akademie.de
25.11.2023	Saarbrücken/Hybrid	Start Lehrgang Sanierungsmanager/in		
15.01.2024	Saarbrücken/Hybrid	Start Lehrgang Immobilienmakler/in (IHK)		

Bundesverband



IVD Bundesverband Präsidium

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

Bundesgeschäftsstelle

Geschäftsführerin:
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:
Alexander Alter
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:
Dirk Radde
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)
Jan Kricheldorf, Mira Schnittger
Adrian M. Darr, Jenefer Flach
Veronika Scheibner (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 (v.i.S.d.P.);
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 oHG,
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
Veronika Scheibner, Tel.: 030/80 95 20 887,
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 gerichtli-
chen 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

Die nächste AIZ erscheint Mitte Dezember.

Meine Makler-Webseite



Dein digitales 24/7 Maklerbüro



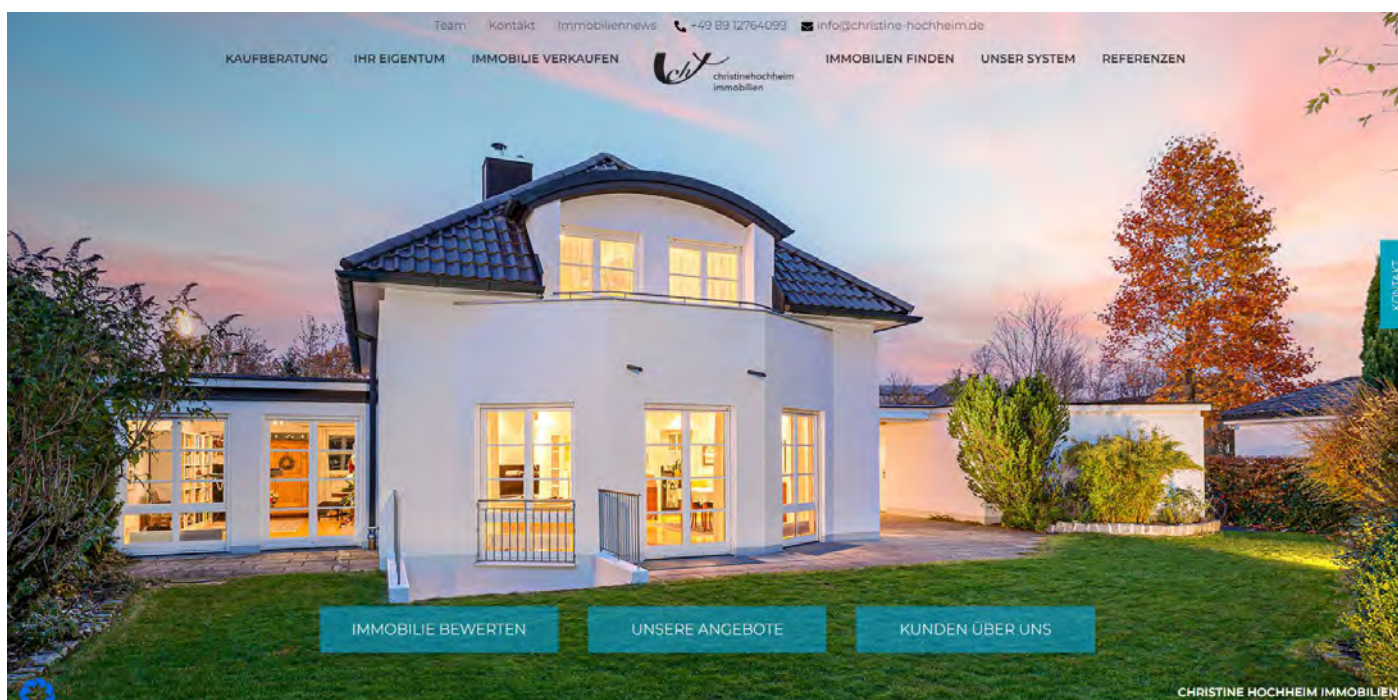
- › Optimiert für Käufer, Eigentümer, Verkäufer
- › Web-Exposé, DSGVO-konform mit Textformerfordernis und vollautomatischem Workflow per API oder OpenImmo
- › Finanzierungsrechner mit Echtzeitangeboten
- › Suchauftrag
- › Eigentümer-Dashboard
- › Bewertungstool und Immowert-Updater
- › SEO-affine Webseiten-Struktur
- › eigene Immobilienkarte
- › ohne CRM in Portale veröffentlichen

ab **2.980€**
netto

030 / 809 520 880
lead@wordliner.com

Jetzt beraten lassen! Referenz: www.christine-hochheim.de

Nach nur einer Woche auf Seite 1 bei Google



IMMOBILIE BEWERTEN

UNSERE ANGEBOTE

KUNDEN ÜBER UNS

CHRISTINE HOCHHEIM IMMOBILIEN



Wer verkauft oder vermietet in meinem Marktgebiet?

Hier finden Sie Ihre Antworten vereint auf einer Plattform:
IZ Research – das Recherche-Toolkit für Immobilienprofis.

Wir nehmen Ihnen die zeitintensive Datenrecherche ab:
IZ Research bündelt das umfassende Wissen zu
Transaktionen, Objekten, Standorten und Akteuren!

- 57.000+ Transaktionen
- 43.500+ Objekte
- 41.000+ Akteure



Fordern Sie jetzt Ihren kostenlosen
Testzugang an. Weitere Informationen
finden Sie auf www.iz-research.com.

Mehr wissen,
besser entscheiden.

IZRESEARCH



Jetzt
testen!

