

immobilien + IVD plus BUSINESS

RICHTUNGswAHL

Netzwerk

Interessenvertretung

Produkte

Services

Netzwerk ausbauen

Schneller bauen

Berlin wählt

Ehrenamt stärken

Künstliche Intelligenz

Am 13. und 14. Oktober 2026 ist der Treffpunkt
der Immobilienbranche im dbb forum Berlin.



ivd.berlin
ivd-bildungsinstitut.de

onOffice presents

ROAD SHOW

26

Magic Moments –
Business trifft
Weihnachtszauber

Termine 2026

24.11. • München

26.11. • Stuttgart

01.12. • Hamburg

03.12. • Berlin

08.12. • Köln

10.12. • Frankfurt

Inspirierende **Vorträge** • Wertvolle **Branchen-**
kontakte • **Gemeinsamer Ausklang** auf
bekannten Weihnachtsmärkten



Jetzt
Tickets
sichern!

Liebe Immobilienprofis,

Richtungswahl heißt das Motto des 24. Berlin-Brandenburger Immobiliertages und das nicht ohne Grund. Berlin hat gewählt. Die wohnungspolitischen Folgen ordnen wir als Berufsverband nach und nach ein, wenn die politischen Prozesse voranschreiten. Der IVD Berlin-Brandenburg wählt am 13. Oktober einen neuen Vorstand, das ist eine weitere ständige Richtungsentscheidungen, ob es um Investitionen in einen unsicheren Markt geht, um Digitalisierung und Künstliche Intelligenz oder um geopolitische Verwerfungen und Reformdebatten, die dieses Land gerade prägen. Genau diese Gemengelage hat uns zu diesem Titel geführt.

Der Kongress beginnt am 13. Oktober vormittags mit Impulsen zu Künstlicher Intelligenz, Marktentwicklung und der titelgebenden Frage, in welchem Land



Kerstin Huth

wir eigentlich leben wollen. Am Nachmittag folgt die Mitgliederversammlung. Am Abend feiern wir gemeinsam mit Immobilienscout24 die kleine Berliner ImmoNight. Das komplette Programm finden Sie natürlich in dieser üblichen Kongressausgabe unseres Magazins.

Auch der Rest des Heftes bleibt praxisnah. Wir zeigen, wie KI-Agenten Verwaltungen tatsächlich entlasten können, welche neuen Transparenzpflichten für



Nils Werner

digitales Home Staging seit August gelten, was der Bundesgerichtshof zuletzt zu Maklerprovisionen entschieden hat und warum in Berlin trotz eines Fehlbestands von rund 58.000 Wohnungen möglicherweise weiterhin zu wenig gebaut werden wird.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre, eine anregende Lektüre - auch wenn Sie nicht auf dem #BBIT26 gewesen sein sollten. Dann sehen wir uns hoffentlich auf einem der nächsten Clubabende oder zum #BBIT27 in Potsdam.

Herzliche Grüße

Ihre
Kerstin Huth

Vorsitzende
IVD Berlin-Brandenburg e.V.

Ihr
Nils Werner

Geschäftsführer
IVD Berlin-Brandenburg e.V.
und IVD Bildungsinstitut GmbH

Inhalt

Der Verband



4

Der IVD Berlin-Brandenburg e.V. Ein Unternehmer- und Berufsverband	4	Das rote Berlin	8
Direkte finanzielle Vorteile der Mitgliedschaft	5	Marktberichterstattung	9
Die Menschen hinter den IVD-Mitgliedsnummern	6	Sondereigentumsverwaltung ist Vertrauensarbeit	10

Digitalisierung



12

Rechtssicher, bankentauglich und digital: Wie Makler die Hürde der Wohnflächenberechnung meistern	12
Smarte Lösungen für Energie-Effizienz - Revolution im Heizungskeller	14



15

Verwaltungsbestand verdoppeln? So effektiv sind KI-Mitarbeiter für Hausverwaltungen	29
Mehr Speed, weniger Risiko - Benedikt Böhm im Interview	30
Wer beim Preis nachgibt, hat meist zu spät angefangen	32
Wenn Räume Zukunft zeigen - KI und virtuelles Home Staging	34
LinkedIn als Vertriebskanal - Wie Personal Branding Makleraufträge bringt	36

Programm BBIT 2026 13. Oktober 2026	16
Programm BBIT 2026 14. Oktober 2026	17
Lernen Sie unsere Speaker kennen	20
Aussteller im Überblick	23
Steuern statt raten: Die Zahlen, die ein Maklerbüro wirklich führen	28

38

Recht



Muss der Makler die Wohnfläche nachmessen? 38

Schwierigkeiten beim Auskunftsanspruch nach Artikel 15 DSGVO 41

Best Practice & Services



42

Private Unfallversicherung - Ein oft unterschätzter Baustein der persönlichen Risikoabsicherung für Immobilienmakler 42

Der Bedarf ist da - Jetzt müssen daraus wieder Bauprojekte werden 44

Nicht nur der Neubau braucht Glasfaser 45

Während Sie besichtigen, ruft der nächste Auftrag an 46

Zwischen Optimierung und Täuschung - KI in der Immobilienfotografie 47



Partner im Überblick 48

Impressum 48

SIE SUCHEN EINEN
TAGUNGSRaum?

WIR HABEN IHN!



Zur digitalen Raumbesichtigung

Entdecken Sie unseren **72 m²**
exklusiven Tagungsraum für
bis zu 40 Personen in Kino-
bestuhlung mit hochmoderner
Übertragungstechnik
in erstklassiger Lage
(Knesebeckstraße 59-61,
10719 Berlin) in Berlin-
Charlottenburg!



Ab
300,- Euro
zzgl. MwSt.
für
IVD-Mitglieder

INTERESSE?

Kontaktieren Sie uns!
Tel.: 0 30 - 89 73 53 64
janz@ivd.berlin

Der IVD Berlin-Brandenburg e.V.

Ein Unternehmer- und Berufsverband

Ein klares Signal für alle Kunden

Ausschließlich IVD-Mitglieder dürfen das IVD-Logo nutzen. Mit dem Markenzeichen der geprüften Immobilienexperten können Sie Ihren Kunden zeigen, wo die Immobilienkompetenz zu Hause ist. Da der IVD führendes Mitglied des Europäischen Makler- und Verwalterverbandes ist, darf ebenfalls das MMCEPI-Logo geführt werden. Hinzu kommt das Weiterbildungssiegel mit entsprechender Jahreszahl, wenn die erforderlichen 15 Stunden Weiterbildung jährlich absolviert sind, sowie die nagelneuen Spezialisierungssiegel, für die sich IVD-Mitgliedsunternehmen bewerben können. Wer sich als Maklerunternehmen dann noch – für IVD-Mitglieder im verkürzten, günstigen Verfahren – nach DIN EN 15733 zertifizieren lässt, der kann auf weitere Heldensiegel kommerzieller Portale verzichten.

Das perfekte Informations- und Frühwarnsystem

Im IVD-Mitgliedsbeitrag sind die Kosten für das Abonnement vom AIZ-Immobilienmagazin sowie alle mitgliederexklusiven Informationen enthalten. IVD-Mitglieder sind stets auf dem neuesten Stand.

Lebenslanges Lernen leicht gemacht

Der IVD bietet seinen Mitgliedern und deren Mitarbeitern die Möglichkeit, ihr immobilienwirtschaftliches Fachwissen auf den aktuellsten Stand zu bringen und stets aktuell zu halten. In Berlin unterstützt Sie hierbei das IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH. Sie entwickeln Kompetenz zum fairen Preis und profitieren vom Wissensvorsprung eines Berufsverbandes, der in alle relevanten Gesetzgebungsverfahren involviert ist. Zudem erfüllen Sie damit alle Ihre gesetzlichen Verpflichtun-

gen (Weiterbildung nach MaBV, DSGVO-Pflichtschulungen, Geldwäschegesetz-Pflichtschulungen, etc.).

Vernetzung = mehr Deals = mehr Umsatz

Sie suchen Gleichgesinnte für eine regionale Börse oder Partner für Gemeinschaftsgeschäfte? Sie sind interessiert, ein Unternehmen zu übernehmen? Sie denken darüber nach, Ihr Unternehmen abzugeben? Im IVD-Netzwerk spezialisierter Immobilien-Experten werden Sie fündig. In Berlin und Brandenburg gibt es den IVD NetWorker, ein innovatives Onlinetool zur Vernetzung der IVD-Mitglieder.

Recht haben, Beratung bekommen

Jedes IVD-Mitglied hat das Recht auf kostenlose Erstberatung exklusiv durch spezialisierte Anwälte. Ein wertvoller Service, der in der rechtlich hochkomplexen Immobilienbranche die nötige Sicherheit gibt. Darüber hinaus unterhält der IVD für seine Mitglieder Hotlines für Verwalterfragen, Sachverständigenwesen, Wettbewerbs- und Steuerthemen. Laufende Beratung wird beim IVD groß geschrieben.

Wir machen Sie bekannt

Der IVD unterstützt seine Mitglieder durch stetige Präsenz in den Medien. So wird das Markenzeichen des IVD bekannt gemacht und seine Wirkung als Kundenmagnet ständig stärker. Bundesverband und Regionalverbände arbeiten dabei Hand in Hand. Auf der verbandseigenen Webseite sind sie im Rahmen der IVD-Expertensuche gelistet und werden empfohlen.

Vorsprung durch Kundenschutz

Die Ombudsstelle Immobilien im IVD gibt dem Kunden Sicherheit, im Falle

eines Konfliktes mit dem Immobilien-Dienstleister, einen neutralen Ansprechpartner zu haben, der vermittelt, bevor es zum Rechtsstreit kommt. Mit dieser Institution bekommen Sie das Vertrauen, das Ihre Dienstleistung verdient.

Mustergültiger Service inklusive

Durch die Kooperation mit dem Boorberg-Verlag kann der IVD exklusiv und kostenlos die wichtigsten Muster-Formulare zum Abruf im Internet anbieten.

Die Vorteile einer starken Gemeinschaft

IVD-Mitglieder profitieren von vielen Kooperationsverträgen, die die Regionalverbände und der Bundesverband abgeschlossen haben und die den Mitgliedern konkurrenzlos günstige Konditionen verschaffen. Zudem ist ein sehr breites, innovatives und kompetentes Beraternetzwerk vorhanden.

Unbezahlbare Marktinformationen

IVD-Mitglieder beziehen den bundesweiten Wohn- und Gewerbe-Preisspiegel kostenlos. Aus dieser wertvollen Datensammlung können Sie ganz gezielt die Informationen zusammenstellen. Regional sind Sie mit dem IVD Immobilienpreisservice Berlin-Brandenburg bestens mit Zahlen, Daten, Fakten Ihrer Märkte versorgt.

Ohne Politik geht es nicht

Der IVD konzentriert seine politische Interessenvertretung auf die Themen, bei denen er durch engagierte und offensive Einflussnahme auf Europa-, Bundes-, Landes- und kommunaler Ebene die Rahmenbedingungen für den wirtschaftlichen Erfolg seiner Mitglieder sichern und verbessern kann. Wichtiges Anliegen ist die Förderung des Ansehens der im Verband vertretenen Berufe.

Direkte finanzielle Vorteile der Mitgliedschaft

Der **Mitgliedsbeitrag** für den IVD Berlin-Brandenburg in Höhe von aktuell **83,33 Euro** monatlich (**Ordentliches Mitglied**) und **41,78 Euro** (**Existenzgründer**) ist gut angelegt. Wir haben für Sie bei exemplarischer Nutzung nur einiger der zahlreichen Verbandsleistungen den unmittelbaren Mehrwert berechnet.

1	Regelmäßige Netzwerkveranstaltungen (Club-abende, Profitreffen, Verwaltertreffs), auch für Mitarbeiter, teilweise mit Weiterbildungscharakter und Zertifikat nach MaBV	ca. 300,- €	
		ca. 100,- €	Entgeltfreie oder preislich ermäßigte Teilnahme am Berlin-Brandenburger Immobilienstag
2	IVD NetWorker (internetbasierter Austausch für Angebote und Gesuche zwischen allen Mitgliedern, täglich nutzbar)	unbezahlbar	9
		ca. 500,- €	Vertrauensschadenversicherung (für alle Mitglieder im Beitrag inkludiert)
3	Abonnement „AIZ Das Immobilienmagazin“	75,- €	10
		ca. 200,- €	Rechtssichere geprüfte Formulare
4	Immobilienpreisspiegel Wohnen/Gewerbe IVD Bundesverband, IVD Immobilienpreisservice Region Berlin-Brandenburg	229,- €	11
		ca. 400,- €	Inanspruchnahme einer juristischen Erstberatung durch Verbandsjuristen
5	Auskunft der Steuerhotline bei einer steuerlichen Fragestellung	ca. 250,- €	12
		ca. 300,- €	Vorzugskonditionen bei Seminaren des IVD Bildungsinstituts bei 10 Stunden Weiterbildung jährlich
6	Teilnahme an einem Lehrgang der Europäischen Immobilienakademie (EIA) , auch für Mitarbeiter	ca. 150,- €	13
		unbezahlbar	Informationsportal www.ivd.net mit exklusiven Informationen im Intranet
7	Ihre berufspolitische Interessenvertretung in Öffentlichkeit und Politik	unbezahlbar	14
		unbezahlbar	IVD-Expertensuche: Eine Weiterempfehlung, die zum Vermarktungsauftrag / Verwalterauftrag führt.
8	Troubleshooting der IVD-Wettbewerbsshotline bei vorliegender Abmahnung	ca. 500,- €	15
		ca. 100,- €	Sonderpreis immobilie1.de Profiportal
			16
=	Gesamt: Mehr als	3.000	Euro Return-on-Investment (ROI)

+ Preisnachlässe bei zahlreichen Kooperationspartnern

www.immobilie1.de | IVD plus Datenschutz-Police | Makler- und Verwaltersoftware | Immobilienbewertungen | Versicherungen
Fachliteratur | Immobilienfinanzierungen | Immobilienfotografen | etc.

Die Menschen hinter den IVD-Mitgliedsnummern

5 Fragen an ...

Mark Ritter, Geschäftsführer

1. Was machen Sie genau und was begeistert Sie an Ihrer Arbeit?

Ich bin Geschäftsführer bei eXp Germany. Im Kern geht es bei meiner Arbeit aber um mehr als Immobilienvermittlung.

Wir bauen in Deutschland ein Maklermodell auf, das selbstständigen Immobilienprofis die Infrastruktur, Technologie und internationale Reichweite eines globalen Unternehmens gibt ohne ihnen ihre unternehmerische Freiheit zu nehmen.

2. Wie sieht ein typischer Arbeitstag bei Ihnen aus?

Einen wirklich typischen Arbeitstag gibt es bei mir eigentlich nicht und genau das gefällt mir an meiner Arbeit. Aktuell sind meine Tage stark vom Aufbau von eXp Realty in Deutschland geprägt: Gespräche mit Maklerinnen und Maklern, strategische Themen, Partnerschaften, operative Entscheidungen und natürlich der Austausch mit unseren internationalen Teams.

Dabei versuche ich, trotz voller Kalender, möglichst nah an den Menschen zu bleiben. Am Ende kann man Strategien am Schreibtisch entwickeln, ob sie funktionieren, erfährt man aber erst im direkten Austausch mit denjenigen, die täglich mit Kunden und Immobilien arbeiten.

3. Warum sind Sie IVD-Mitglied geworden und was bringt Ihnen das konkret?

Für mich gehört zu einer professionellen Immobilienbranche auch ein starker Berufsverband. Gerade in einer Zeit, in der sich unser Markt technologisch, regulatorisch und strukturell stark verändert, halte ich den Austausch innerhalb der Branche für enorm wichtig. Der IVD bringt unterschiedliche Marktteilnehmer zusammen, schafft Zugang zu Fachwissen und Weiterbildung und vertritt die Interessen der Immobilienwirtschaft nach außen. Für mich persönlich ist aber vor allem das Netzwerk wertvoll, der offene Austausch mit Kolleginnen und Kollegen, auch mit solchen, die in manchen Punkten ganz andere Ansätze verfolgen als wir.

Ich glaube ohnehin, dass unsere Branche davon profitiert, wenn wir weniger übereinander und mehr miteinander sprechen.

4. Was war ein Aha-Moment oder eine Herausforderung, aus der Sie etwas gelernt haben?

Eine der wichtigsten Erkenntnisse meiner bisherigen Laufbahn ist, dass Wachstum nicht dadurch entsteht, dass man alles selbst kontrolliert. Im Gegenteil, wirkliches Wachstum beginnt häufig

erst dann, wenn man Verantwortung abgibt und anderen Menschen zutraut, ihren eigenen Weg zu gehen.

Gerade in der Immobilienbranche treffen sehr unterschiedliche Persönlichkeiten und Arbeitsweisen aufeinander. Ich habe gelernt, dass gute Führung deshalb nicht bedeutet, jeden in dasselbe System zu pressen. Es geht vielmehr darum, einen klaren Rahmen zu schaffen, die richtigen Werkzeuge bereitzustellen und Menschen dann den Raum zu geben, erfolgreich zu sein. Das klingt zunächst simpel. In der Praxis ist es wahrscheinlich eine der anspruchsvollsten Lektionen überhaupt.

5. Welchen Tipp würden Sie Kolleg:innen mitgeben, die neu in der Branche sind?

Konzentriert euch am Anfang weniger darauf, möglichst schnell wie ein erfolgreicher Makler auszusehen und mehr darauf, einer zu werden.

Lernt den Markt, versteht eure Kunden, baut echte Beziehungen auf und sucht euch Menschen, von denen ihr lernen könnt. Reputation entsteht in unserer Branche nicht über Nacht. Sie entsteht durch Verlässlichkeit, Fachwissen und dadurch, wie man mit Menschen umgeht. Gerade dann, wenn ein Geschäft einmal nicht zustande kommt.



MARK RITTER

eXp Realty Germany GmbH
info@expgermany.de
www.expgermany.de

PETER BAYER

5 Fragen an ...

Peter Bayer, Kaufmann der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft, Bachelor of Laws (LL.B.), Real Estate Asset Manager (IREBS) Bayer Real Estate

1. Was machen Sie genau und was begeistert Sie an Ihrer Arbeit?

Ich biete bundesweit Immobilienservices in den Bereichen Beratung, Vermittlung und Verwaltung an – für Einzelhandel, Büro, Wohnen und Multiusage. Stets unter dem Motto: Beratung, Konzepte, Lösungen.

Seit dem Jahr 2000 bin ich in der Immobilienwirtschaft tätig. Gestartet habe ich in der WEG-Verwaltung und durfte seither unterschiedliche Bereiche des gesamten Berufsfeldes kennenlernen. Dadurch konnte ich mir Wissen zum Management von Fachmarkt- und Shoppingcentern, aber auch von klassischen Solitärstandorten, Büros und Wohnhäusern erarbeiten. Immer wieder begegnete mir die Frage nach Umnutzungen von Einzelhandelsflächen und der Optimierung von Bürostandorten sowie die Vermietung gerade von B- oder eher C- bzw. nicht klassifizierbaren Lagen.

Erfolgreich zu sein und die Vielseitigkeit der Branche – mit ihren Schnittstellen zu anderen Branchen als Mieter oder Auftraggeber – machen den Reiz aus. Es gibt viele Routinen und vieles, das sich wiederholt, und dennoch ist kein Tag wie jeder andere.

2. Wie sieht ein typischer Arbeitstag bei Ihnen aus?

Verwaltung und Vermittlung benötigen Struktur und Flexibilität! Mit den richti-

gen Routinen lässt sich das gut miteinander vereinbaren. Unabhängig vom Fachlichen startet bei mir kein Tag ohne einen guten Kaffee, das ist vermutlich sehr gewöhnlich.

Der berufliche Teil beginnt bereits am Vortag: Termine und Aufgaben prüfen und sicherstellen, dass für den nächsten Tag alles vorbereitet ist. Bis zum Mittag und in den frühen Nachmittag hinein dominieren Telefon und E-Mails das Tagesgeschäft. Services wie KI-Programme und eburo schaffen den notwendigen Raum für Konzentrationsarbeit und fördern die Effizienz.

So bleibt ausreichend Zeit für Objektbesichtigungen und die Vertiefung von Kunden- und Geschäftsbeziehungen.

3. Warum sind Sie IVD-Mitglied geworden und was bringt Ihnen das konkret?

Die Frage nach dem konkreten Nutzen der IVD-Mitgliedschaft greift meines Erachtens zu kurz. Der IVD ist mir bereits seit seiner Gründung bekannt. Wir stehen als Unternehmer meist allein da! Das Marktumfeld wird immer komplexer. Durch meine Tätigkeit im Landesvorstand der MIT weiß ich um den Wert starker Netzwerke.

Ich habe mich für den IVD als starken Berufsverband entschieden, um mich mit Kolleginnen und Kollegen fachlich austauschen zu können. Der IVD stellt mit seinen Services sowie den Weiterbildungsmöglichkeiten eine hervor-

ragende Ergänzung zur eigenen Expertise dar. Der konkrete Mehrwert wird sich im Laufe der Zeit ergeben.

4. Was war eine große Herausforderung oder ein besonderer Erfolgsmoment in Ihrer Laufbahn?

Der Schritt in die Selbstständigkeit war bisher die größte Herausforderung und die beste Entscheidung, die ich getroffen habe. Sicherlich waren auch die beiden nebenberuflich und erfolgreich abgeschlossenen Studiengänge sehr fordernd und prägend.



Beruflich bleiben mir vor allem der erste Immobilienverkauf und die erste Vermietung in Erinnerung. Dieser Glücksmoment, wenn kontinuierliche, harte Arbeit durch den Vertragsabschluss gekrönt wird und das Feuer nach mehr entfacht – der Spaß und die Freude, erfolgreich zu sein!

5. Welchen Tipp würden Sie Kolleg:innen mitgeben, die neu in der Branche sind?

Wer mehr erreichen möchte als andere, muss auch mehr leisten, das ist zwar keine Garantie, aber eine Grundvoraussetzung!

Niemals aufgeben, nie zurück, immer nach vorne schauen!

Bayer Real Estate (Einzelunternehmer)
pb@bayerrealestate.immo
bayerrealestate.immo



Von Nils Werner

Das rote Berlin

„Das rote Berlin – Strategien für eine sozialistische Stadt“ hieß eine Broschüre, die die Interventionistische Linke Berlin 2018 veröffentlichte. Sie enthält einen selbstbewussten Dreischritt: den privaten Wohnungsmarkt zurückdrängen, öffentliches Eigentum ausbauen, Wohnraum demokratisch selbst verwalten. Zur Vorstellung moderierte unter anderem Andrej Holm, Ex-Stasi-Mitarbeiter und stadtbekannter Kurzzeit-Staatssekretär für Wohnen und unter Senatorin Katrin Lompscher. Was damals nach Kampfschrift einer Handvoll Aktivisten klang, ist acht Jahre später Regierungsprogramm der mit Abstand stärksten Fraktion im Abgeordnetenhaus. Berlin ist wieder dunkelrot, diesmal mit Führungsanspruch.

Interessant dabei, der BerlinTrend vom September zeigt erstmals seit dem Volksentscheid 2021 eine Mehrheit gegen die Enteignung großer Wohnungskonzerne, 46 zu 37 Prozent. Die Linke gewinnt also, während die Zustimmung zu genau dem Instrument sinkt, mit dem sie identifiziert wird. Das spricht eher für einen Denkmittel an die alte Koalition als für ein Mandat zur Enteignung im Detail, ändert an der politischen Ausgangslage aber wenig.

Ein Thema, das nicht wir bespielen müssen

Nach dem Wahlabend reden die Gegner der Linken eigentlich nur noch über ein Thema. Sie fragen, wie antisemitisch diese Partei im Kern eigentlich ist. Sie fragen, wer sie gewählt hat. Und sie fragen, was ihr Kurs für die innere Sicherheit bedeutet. Die Berliner Linke will den Verfassungsschutz als Geheimdienst auflösen. Sie will die Polizei verkleinern und Aufgaben an die Sozialarbeit abgeben. Eine Partei mit diesem Programm braucht sich nicht zu wundern, wenn sich ausgerechnet ein Clanchef wie Issa Remmo von ihr verstanden fühlt.

Zwei Dreierbündnisse, ein Gegenwind aus dem Bund

Wenn Sie unser Magazin in den Händen halten, werden Sondierungen laufen, aber kaum abgeschlossen sein. Rechnerisch bleiben zwei Dreierkonstellationen, eine Fortsetzung von CDU und SPD mit den Grünen oder ein Bündnis aus Linken, Grünen und SPD. Aus damals R2G ist RGR geworden, die Programmatik noch radikaler. Wir wagen Stand heute, am Tag der Verfassung dieses Kommentars keine Prognose. Aber aus Verbandssicht wäre eine Fortsetzung der alten Regierung mit den Grünen die berechenbarere Variante.

Was die Ausgangslage zusätzlich positiv verkompliziert, dass Merz nach dem Wahltag ein Bundesgesetz angekündigt hat, das Vergesellschaftung auf Landesebene künftig ausschließen soll. Es war ausdrücklich als Botschaft an internationale Investoren zu verstehen, dass es in Deutschland keine Enteignungen von privatem Eigentum geben wird. Selbst wenn RGR in Berlin zustande kommt, ist damit noch nichts entschieden. Ein jahrelanger Bund-Länder-Streit ist vorprogrammiert. Für Investoren ist das kaum beruhigender als die Ursprungsdrohung. Offene Rechtsfragen lähmen Entscheidungen mindestens so zuverlässig wie klare schlechte Nachrichten.

Mehr Arbeit für Verwalter, mehr Bewegung für Makler

Sollte Die Linke in den Senat einziehen, dürfte sie zumindest versuchen zu liefern, wofür sie gewählt wurde. Ein neuer Anlauf beim Mietendeckel, Debatten über Zwangsbelegung, Reportingpflichten. Das trifft unsere Mitgliedsunternehmen nicht alle gleich. Verwalter bekommen es zuerst zu spüren, denn mehr Regulierung heißt mehr Dokumentation, mehr Erklärungsbedarf gegenüber Eigentümern, die zunehmend nervös werden. Wer Bestände verwaltet, verwaltet die Verunsicherung seiner Besitzer mit.

Für Makler kann sich daraus, mit einigem Zynismus betrachtet, sogar Geschäft entwickeln. Wenn Privatvermieter sich früher als geplant von ihren Berliner Objekten trennen, könnte das Kundenschaft bringen. Aber wer traut sich noch Mietshäuser in Berlin zu kaufen? Für Neubau und größere Sanierungen gilt dagegen die einfache Rechnung: Wer Kapital und Zeit langfristig binden soll, braucht Planungssicherheit. Genau die verspricht diese Programmatik am wenigsten. Selbst der Landesrechnungshof hat vorgerechnet, dass bei einer Enteignung eine mieterwirksame Entschädigung deutlich unter Verkehrswert liegen müsste, was das rechtliche Risiko für das Land erheblich vergrößert. Ein Instrument, das nur funktioniert, wenn es rechtlich riskant angewendet wird, ist keine Option.

Wohneigentum: teuer, begehrt, politisch fast unberührt

Beim selbstgenutzten Wohneigentum sieht es anders aus. Dieser Markt bleibt knapp, begehrt und entsprechend teuer, von der Vergesellschaftungsdebatte und dem Vermieterbashing ist er nicht direkt betroffen. Erschwert wird der Zugang eher über das, was RGR nicht machen wird, nämlich alles, was wohnungspolitisch sinnvoll und überfällig wäre, z.B. eine Senkung der Grunderwerbsteuer für private Erst- und Selbstnutzer.

„Das rote Berlin“ war ein Diskussionspapier am Rand des Politikbetriebs. Heute ist es die Handschrift der stärksten Kraft im Parlament, die eine Stadt mit rund 46 Milliarden Euro Haushaltsdefizit und 58.000 fehlenden Wohnungen übernimmt. Wer auch immer regiert, erbt dieselbe Rechnung. Die macht aus fast jedem Wahlversprechen eine Ankündigung auf Kredit. Für den IVD in Berlin heißt das, genau hinzuschauen und das zu tun, was wir immer machen: gut begründete Vorschläge machen.

Berliner Wohnimmobilienmarkt 2026

Stabilität mit deutlichen Unterschieden

Der Berliner Wohnimmobilienmarkt zeigt sich 2026 insgesamt beständig. Nach den deutlichen Veränderungen der vergangenen Jahre haben sich die Kaufpreise weitgehend stabilisiert, gleichzeitig bleibt die Nachfrage nach Wohnimmobilien hoch. Bis zum Ende des dritten Quartals bewegte sich die Zahl der Transaktionen insgesamt etwa auf dem Niveau des Vorjahres. Bei Eigentumswohnungen wurden sogar rund fünf Prozent mehr Kauffälle registriert. Lage, Vermietungsstatus und Zustand einer Immobilie haben erheblichen Einfluss auf Preis und Vermarktbarkeit. Käufer prüfen genauer und berücksichtigen neben der Lage zunehmend Ausstattung, energetischen Zustand und absehbare Modernisierungskosten.

Eigentumswohnungen legen leicht zu

Für eine bezugsfreie Eigentumswohnung werden in Berlin durchschnittlich rund 5.490 Euro pro Quadratmeter gezahlt. Vermietete Wohnungen kommen auf durchschnittlich 3.860 Euro pro Quadratmeter. Ihr Preisabschlag gegenüber bezugsfreien Wohnungen liegt damit bei rund 28 Prozent. Während die Preise vermieteter Wohnungen gegenüber dem Vorjahr weitgehend konstant blieben, verteuerten sich bezugsfreie Wohnungen durchschnittlich um rund ein Prozent. Erheblich sind die regionalen Unterschiede. Das höchste Preisniveau weist die City-Ost mit Mitte, Prenzlauer Berg und Friedrichshain auf. Bezugsfreie und vermietete Eigentumswohnungen erreichen hier im Durchschnitt rund 6.540 Euro pro Quadratmeter. In Spandau sind es dagegen rund 3.290 Euro.

Einfamilienhäuser bleiben gefragt

Auch der Markt für Einfamilienhäuser zeigt sich trotz gestiegener Bau-, Finanzierungs- und Modernisierungskosten

robust. Im Berliner Durchschnitt liegt der Kaufpreis bei rund 5.360 Euro pro Quadratmeter. Besonders deutlich macht sich die Lage bemerkbar, denn Häuser in guten und sehr guten Wohnlagen kosten durchschnittlich 47 Prozent mehr als Objekte in einfachen und mittleren Lagen. Gleichzeitig entwickeln sich die Teilmärkte unterschiedlich. Während beispielsweise in Hohenschönhausen die Preise für Häuser in einfachen und mittleren Wohnlagen um rund sechs Prozent stiegen, gingen sie in Steglitz durchschnittlich um sechs Prozent zurück.

PLUS+PUNKT

Immobilienpreise in Berlin

Der IVD Wohnimmobilienpreisservice Berlin 2026 für Immobilienexperten sowie Verbraucher ein Nachschlagewerk mit Kaufpreise für Wohnungen und Häuser.



City-Ost mit 13,33 Euro und der City-West mit 12,55 Euro pro Quadratmeter. Deutlich niedriger liegen Spandau mit 8,25 Euro sowie Hohenschönhausen, Marzahn-Hellersdorf und Lichtenberg mit durchschnittlich 8,20 Euro. Eine belastbare Betrachtung aktueller Neuvertragsmieten wird dagegen zunehmend schwieriger. Ein großer Teil der öffentlich angebotenen Wohnungen entfällt inzwischen auf möblierte oder befristete Mietverhältnisse sowie Tauschwohnungen. Klassische unbefristete und unmöblierte Wohnungen sind in den großen Portalen immer weniger repräsentativ. Der Wohnimmobilienpreisservice konzentriert sich deshalb bewusst auf die IVD-Vergleichsmiete.

Breite Datenbasis für den Berliner Kaufmarkt

Für den Wohnimmobilienpreisservice 2026 hat der IVD unter anderem 321 tatsächlich abgeschlossene Kauffälle seiner Marktberichterstatter ausgewertet. Hinzu kommen 2.186 Abfragen aus dem Immobilienpreis-Info des Gutachterausschusses sowie dessen weitere Marktdaten. Damit fließen Daten zu rund 23 Prozent aller Berliner Transaktionen in den untersuchten Segmenten und im betrachteten Zeitraum in die Analyse ein. Der vollständige IVD Wohnimmobilienpreisservice Berlin 2026 zeigt die Preis- und Mietniveaus detailliert für die sieben Berliner Bezirksgruppen sowie unterschiedliche Lagen und Objektarten. Alle Zahlen, Bezirksauswertungen und Detailanalysen finden Sie im vollständigen Marktbericht.

Differenziertes Bild bei den Mieten

Für Mietwohnungen weist der IVD Wohnimmobilienpreisservice für Gesamt-Berlin eine IVD-Vergleichsmiete von durchschnittlich 10,61 Euro pro Quadratmeter aus. Die Betrachtung orientiert sich insbesondere am Berliner Mietspiegel und differenziert das Mietniveau nach den unterschiedlichen Teilmärkten und Wohnlagen der Hauptstadt. Dabei zeigt sich eine erhebliche Spannweite. Die höchsten Durchschnittswerte finden sich in der

Der Beitrag basiert auf dem
IVD Wohnimmobilienpreisservice Berlin 2026.
Projektleitung und Marktanalyse:
Andreas Habath

Von Ioannis Tzakris, Geschäftsführer Black Label Property Management GmbH

Sondereigentumsverwaltung ist Vertrauensarbeit

Sondereigentumsverwaltung klingt zunächst nach Verwaltungsakt, ist in der Praxis aber vor allem eines, tägliche Vertrauensarbeit. Zwischen Eigentümern, die oft hunderte oder tausende Kilometer entfernt wohnen, Mietern, die einen verlässlichen Ansprechpartner erwarten, und einem dynamischen Immobilienmarkt liegt unsere tägliche Herausforderung.

Dabei merken wir, die Anforderungen verändern sich. Eigentümer erwarten heute nicht nur eine korrekte Abrechnung und die Kontrolle der Mietengänge. Sie möchten wissen, was mit ihrer Wohnung passiert, welche Entscheidungen anstehen und wo Handlungsbedarf besteht.

Mehr Beratung, weniger reine Verwaltung

Eine vermietete Eigentumswohnung bringt viele Aufgaben mit sich: Mietzahlungen und Betriebskosten, Reparaturen, Kommunikation mit Mietern und WEG-Verwaltung sowie Neuvermietungen und Maßnahmen am Gemeinschafts- und Sondereigentum.

Zunehmend kommen Fragen hinzu, die über die reine Verwaltung hinausgehen. Ist die aktuelle Miete noch angemessen? Welche Möglichkeiten bestehen bei einer Neuvermietung? Welche Investitionen sind sinnvoll? Was bedeutet eine Entscheidung der WEG für die Wohnung? Damit verändert sich auch unsere Rolle. Wir verwalten nicht nur Vor-

gänge, sondern bereiten Informationen so auf, dass Eigentümer fundierte Entscheidungen treffen können. Gerade für Eigentümer, die nicht vor Ort sind oder ihre Wohnung als Kapitalanlage besitzen, ist diese Einordnung wichtig. So wird aus einer Frage zur Abrechnung oder Reparatur schnell ein Gespräch über die langfristige Ausrichtung der Immobilie.

Jüngste Herausforderung Mieten-scan: Was ist das und was bedeutet er für Vermieter?

Im Auftrag des Landes Berlin wertet die Mietenmonitor UG monatlich öffentlich zugängliche Wohnungsinserate aus. Automatisiert wird geprüft, ob ein Verdacht auf einen Verstoß gegen die Mietpreisbremse (§§ 556d ff. BGB), eine Mietpreisüberhöhung (§ 5 WiStG) oder Mietwucher (§ 291 StGB) besteht.

Grundlage ist insbesondere der qualifizierte Berliner Mietspiegel 2026. Dabei werden auch mögliche Ausnahmen, Modernisierungen und angemessene Möblierungsanteile berücksichtigt.

Wichtig: Der Scan stellt noch keinen Rechtsverstoß fest. Er basiert auf den öffentlich verfügbaren Angaben eines Inserats und liefert zunächst einen Verdachtsfall.

Fällt ein Angebot auf, schreibt die Sicheres Wohnen AöR die betroffenen Vermieter im Auftrag des Landes Berlin an. Sie werden aufgefordert, die verlangte

Miete zu überprüfen und das Angebot gegebenenfalls anzupassen. Gerade auf dem Berliner Mietmarkt ist die Bestimmung der richtigen Miethöhe komplex. Angebotspreise auf Immobilienportalen allein reichen dafür nicht aus.

Bei Neuvermietungen betrachten wir deshalb die bisherige Miete, die rechtlichen Rahmenbedingungen, vergleichbare Vermietungen im unmittelbaren Umfeld sowie Zustand und Ausstattung der Wohnung. Auch rechtliche Grenzen wie die Mietpreisbremse spielen eine wichtige Rolle.

Dabei geht es nicht darum, möglichst hoch anzusetzen. Die Miete muss zur Wohnung und zum Markt passen und zugleich die rechtlichen Vorgaben berücksichtigen. Gerade hier zeigt sich, dass SEV heute bedeutet, unterschiedliche Informationen zusammenzuführen und für den Eigentümer einzuordnen.

PLUS ONLINE

Der vollständige Artikel
ist zu finden unter
[ivd-bildungsinstitut.de/
sondereigentumsverwaltung](https://ivd-bildungsinstitut.de/sondereigentumsverwaltung)



Nutze Deine IVD Vernetzungstools!



NetWorker
Der IVD Profi-Netzwerktool

IVD NetWorker ... Dein digitales Netzwerk für den Makleralltag

Tausche Dich mit Kolleginnen und Kollegen aus, kommuniziere direkt im Messenger, arbeite mit Deinem Team zusammen, finde Partner für Gemeinschaftsgeschäfte und profitiere von der IVD-Verwaltersuche und IVD-Immobiliensuche und nutze die Chance auf neue Mandate.



Für Mitglieder des IVD Berlin-Brandenburg entgeltfrei.

networker.ivd-plus.de



Smart Deal System ... Aus Vernetzung werden Geschäfte.

Stelle Objekte gezielt Kollegen vor, platziere Kundengesuche und vereinbare Gemeinschafts- und Tippbergeschäfte strukturiert und transparent.



Für alle IVD-Mitglieder deutschlandweit bis 30.06.2027 entgeltfrei.

smartdealsystem.net

Zwei Tools. Ein starkes Netzwerk. Dein IVD.



Vernetzen.

Austauschen.

Gemeinsam Geschäfte machen.

www.ivd.berlin

Von Linda Gernhold

Rechtssicher, bankentauglich und digital:

Wie Makler die Hürde der Wohnflächenberechnung meistern

Die Anforderungen der Kreditinstitute an Immobilienunterlagen werden immer strenger. Für Immobilienmakler ist die präzise und rechtssichere Wohnflächenberechnung längst kein lästiger Pflichttermin mehr, sondern ein entscheidender Faktor für einen zügigen Verkaufsabschluss. Doch der traditionelle Weg über externe Aufmaßdienste ist teuer, zeitaufwendig und verzögert den gesamten Prozess. Wie schafft man also den Spagat zwischen maximaler Effizienz und hoher Banken-Akzeptanz?



Dass eine selbst erstellte Excel-Tabelle oder eine grobe Skizze bei der Finanzierungsanfrage nicht mehr ausreicht, ist gelebte Praxis. Banken fordern heute lückenlose, nachvollziehbare Berechnungen gemäß WoFIV (Wohnflächenverordnung) oder DIN 277, unterzeichnet von qualifizierten Fachkräften. Die Herausforderung liegt im Detail, denn Dachschrägen, Nischen, Balkone, Terrassen oder beheizbare Wintergärten müssen exakt gewichtet und ausgewiesen werden. Schon kleine Abweichungen können zu Verzögerungen bei der Kreditvergabe führen oder den Verkaufswert ungewollt schmälern.

Bisher bedeutete dies für Makler entweder selbst stundenlang vor Ort messen und risikobehaftet dokumentieren oder teure Dienstleister beauftragen, die zusätzlich Termine mit den Eigentümern koordinieren müssen. Das kostet wertvolle Zeit im Vermarktungsprozess.

Die smarte Symbiose: Virtuelle Rundgänge als Datenbasis

Hier setzt eine innovative Lösung an, die die Objektaufnahme nahtlos mit der

Zertifizierung verbindet. Als langjähriger Kooperationspartner des IVD hat Ogulo diesen Entstehungsprozess komplett digitalisiert und in den bestehenden Makler-Workflow integriert.

Das Prinzip beruht auf einer Technologie, die viele Makler ohnehin nutzen dem 3D-Rundgang. Der Vermarktungsprozess wird für das Aufmaß nicht mehr unterbrochen. Der Makler nimmt wie gewohnt die Panoramabilder für die virtuelle Besichtigung auf. Die einzige Besonderheit: Bei der Aufnahme wird ein spezielles Kalibrierungsdreieck im Raum platziert. Dieses dient dem System als hochpräzises Leitmaß zur digitalen Skalierung.

Das Rundum-Paket: Die 5-in-1-Lösung von Ogulo

Damit wird die Objektaufnahme vor Ort zum maximalen Effizienzerlebnis. Mit der 5-in-1-Lösung von Ogulo generieren Makler aus einer einzigen Tour das komplette Vermarktungspaket:

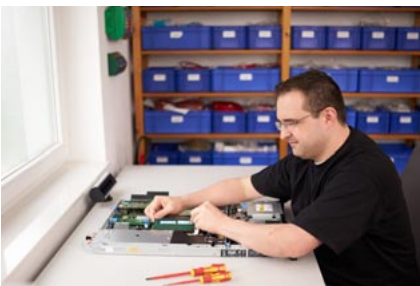
- 2D- und 3D-Grundrisse zur optimalen Orientierung

- Hochauflösende Exposéfotos für Portale und Exposés
- Digitaler 3D-Rundgang inkl. detaillierter Besichtigungsstatistiken
- Dynamischer Videotrailer für Social Media und Marketing
- Rechtssichere Wohnflächenberechnung als neues Kernfeature

Fachliche Validierung durch Experten

Auf Basis der 3D-Tour übernehmen qualifizierte Architekten die detaillierte Auswertung. Sie prüfen Maße direkt im virtuellen Modell, berechnen verwinkelte Grundrisse, lichte Höhen sowie Besonderheiten wie Dachschrägen oder Balkonanteile rechtssicher nach WoFIV.

Für den Makler bedeutet das: Kein zusätzlicher Vor-Ort-Termin, kein Aufwand für Nachmessungen. Nach der Fotoaufnahme übernimmt Ogulo die gesamte Prozesskette. Für nur 1,50 € pro Quadratmeter erhalten Makler ein von Architekten validiertes Dokument, das von Kreditinstituten beanstandungsfrei akzeptiert wird – schnell, rechtssicher und kosteneffizient.



SYSTEMHAUS

Wir betreuen kompetent von Anfang bis Ende Ihre individuelle IT-Infrastruktur, Sicherheitslösung sowie Ihre Kommunikation und sorgen so für Ihre Erreichbarkeit. So geben wir Ihnen die Möglichkeit, sich voll auf Ihr Unternehmen zu konzentrieren. Auch Ihre SmartHome-Lösung ist bei uns in fachkundiger Hand.



WEBLÖSUNGEN & ENTWICKLUNG

Wir entwickeln und designen virtuelle Produkte als Standard oder individuell. Das EDcms (Content Management System) sorgt für Ihren professionellen Internetauftritt, EDmois (CRM-Software) hilft Ihnen, den Überblick zu behalten und unsere ED Webhostingpakete bieten das geeignete Zuhause im Internet.



DATENSCHUTZ

Wir als Datenschutzexperten mit langjährigem branchenübergreifenden Know-how als Berater, Auditor oder als extern benannte Datenschutzbeauftragte sorgen für Ihre Rechtskonformität. Unsere Unterstützung hilft Ihnen, die notwendigen Maßnahmen umzusetzen und Ihr Geschäft datenschutzkonform zu gestalten.

Von Nico Siedler, Vertriebsleiter Immobilienwirtschaft

Smarte Lösungen für Energie-Effizienz Revolution im Heizungskeller

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

Heizungsanlagen haben den größten Anteil am Energieverbrauch eines Gebäudes. Rund 50 Prozent der Anlagen in Deutschland sind jedoch laut Bundesverband der Deutschen Heizungsindustrie veraltet und ineffizient. Entsprechend groß ist das Optimierungspotenzial. Viel zu oft wird es nicht genutzt. „Selbst moderne Anlagen bleiben hinter ihren Möglichkeiten zurück. Wartung und Optimierung erfolgen oft manuell, ohne systematische Datenanalyse“, sagt Sven Rausch, CEO von RAUSCH Technology. Die Folge: zu wenig Steuerung, zu hohe Heizkosten und zu viele CO₂-Emissionen – eine Belastung ebenso für Mieter wie für Eigentümer und Verwaltungen.

Innovation aus dem Keller

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

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

Mit einer effizienten Steuerung und Wartung von Heizungsanlagen lassen



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

Aus der Forschung in die Praxis

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

Effizient, einfach, KI-gestützt

KI-ENERGY begegnet ineffizienten Heizungsanlagen mit einem innovativen System aus mehreren Technologien:

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

Gebäudemanagement neu denken

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

PLUS INFO

Mehr Infos zur Digitalisierung von Heizungsanlagen finden Sie im aktuellen Whitepaper:



Vodafone GmbH
www.vodafone.de/heizungsprofi

Vodafone GmbH

Ansprechpartner: Nico Siedler, Vertriebsleiter Immobilienwirtschaft, Regionalvertrieb Ost, Germaniastraße 14-17, 12099 Berlin
Nico.Siedler1@vodafone.com | www.vodafone.de/heizungsprofi

RICHTUNGsWAHL

immobilientag.berlin



24. Berlin-Brandenburger Immobilientag

13./14. Oktober 2026
dbb Forum Berlin

DAS PROGRAMM

Programm | 13. Oktober 2026



Moderation:
Nils Werner,
Geschäftsführer
IVD Berlin-Brandenburg e.V.

12:00 Uhr

Einlass

13:00 Uhr



Eröffnung des Berlin-Brandenburger Immobilientags 2026
Kerstin Huth, Vorsitzende IVD Berlin-Brandenburg e.V.

Zwischen KI-Agent und Ortstermin – Wie sich die Immobilienwirtschaft neu sortiert

13:15 Uhr



Ralf Weitz
Chief Executive
Officer Scout24



Dr. Gesa Crockford
Chief Commercial
Officer Scout24

13:45 Uhr



Wie tickt der Berliner Immobilienmarkt – Erstveröffentlichung IVD Wohnimmobilienpreisservice 2026
Andreas Habath, Immobilienbewertungs-Guru und Projektleiter Marktberichterstattung des IVD Berlin-Brandenburg e.V.

14:15 Uhr



Mut kann man wählen – Erfolg durch Reduktion und Entscheidungsfreude
Benedikt Böhm, CEO Lupine Lighting Systems GmbH, Extremskibergsteiger

Richtungswahl: In welchem Land wollen wir leben?



Dirk Wohltorf
Präsident IVD
Bundesverband e.V.



Martin Hagen
Generalsekretär der FDP



Hanna Steinmüller
Abgeordnete
des Deutschen
Bundestages

15:00 Uhr



Talkmaster
Achim Amann
stellv. Vorsitzender IVD
Berlin-Brandenburg e.V.

15:45 Uhr	Elevator Pitch der Aussteller
16:00 Uhr	Networking-Break
16:30 Uhr	Mitgliederversammlung IVD Berlin-Brandenburg e.V.
18:00 Uhr	Ende des ersten Kongresstages
immobilientag.berlin	



13.10.2026



19:00 Uhr | fabrik 23

Gerichtstraße 23, 13347 Berlin

Programm | 14. Oktober 2026

8:00 Uhr

Early Bird Kaffee in der Fachausstellung

9:00

9:00 Uhr
bis 9:45 Uhr

Makler der Zukunft:
Kundenbindung beginnt auf Ihrer Website
Marius Siegmund, COO onOffice GmbH

10:00

10:00 Uhr
bis 10:45 Uhr

Aktivierung statt Kaltakquise: Wie automatisierte Beratungsimpulse unqualifizierte Kontakte in Mandate verwandeln
Björn Kolbmüller, Geschäftsführer Jacasa GmbH

10:45 Uhr

Networking-Break

11:15

11:15 Uhr
bis 12:00 Uhr

Der Markt träumt nicht, Verkäufer schon -
Bewertung im Sinne Ihrer Auftraggeber
Anne Brakhoff, Sachverständige

12:15

12:15 Uhr
bis 13:00 Uhr

KI ersetzt keinen Makler -
sie ersetzt zeitraubende Prozesse
Jeels Szepanek, Geschäftsführender
Gesellschafter Abane Immobilien GmbH

13:00 Uhr

Networking-Break

14:00

14:00 Uhr
bis 14:45 Uhr

Die Aufsicht Datenschutz in Berlin
Brandenburg und die Immobilienfirmen
Sven Johns, Rechtsanwalt +
Datenschutzexperte

15:00

15:00 Uhr
bis 15:45 Uhr

LinkedIn als Vertriebskanal - Wie Personal
Branding Makleraufträge bringt
Maha Kurt, Inhaberin Maha Kurt Immobilien

16:00

16:00 Uhr
bis 16:45 Uhr

BGH entscheidet pro Makler:
„Konkludent in Textform“ - rettet fast jede
Käuferprovision!
Dr. Klaus Hildebrandt, Rechtsanwalt + Notar a.D.

BÜHNE 1

8:00 Uhr

Early Bird Kaffee in der Fachaustellung

9:00 Uhr

bis 9:45 Uhr



Farming & Weiterempfehlungen –
Schluss mit Zufall und hin zur Strategie!
Lars Gläser, Vertriebsprofi



Betriebskosten richtig verteilen:
Vorauszahlungen, Pauschalen und
Stellplatzkosten in der Praxis
Frank Gülle, Geschäftsführer Trios GmbH

10:00 Uhr

bis 10:45 Uhr



Die Zukunft der Immobilienportale –
Chancen und Risiken für Immobilienmakler
Jan Kricheldorf, Geschäftsführer
Wordliner GmbH



Verwaltungsbestand verdoppeln! So
effektiv sind KI-Mitarbeiter für
Hausverwaltungen
Victor Reisenauer, Geschäftsführer mitarbyte

10:45 Uhr

Networking-Break

11:15 Uhr

bis 12:00 Uhr



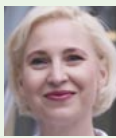
Maklerhaftung für fehlerhafte
Objektangaben
Ulrich Joerss, Rechtsanwalt + Notar



Die ortsübliche Vergleichsmiete
im Wohnraummietrecht
Oliver Hennig, IVD-Verwalter-Hotline

12:15 Uhr

bis 13:00 Uhr



Virtuelles Home Staging – Zwischen
Inspiration und Täuschung
Katrin Friedel, Mentorin für wirksame
Kommunikation



Vom Heizungsgesetz zum GModG:
Was sich für Eigentümer, Makler und
Verwalter wirklich ändert
Daniel Burgis, Effizienzberater Wohngebäude

13:00 Uhr

Networking-Break

14:00 Uhr

bis 14:45 Uhr



Nicht nachgeben. Besser verhandeln. Die
5 Hebel für bessere Immobilien-Deals
Falko Nowak, CEO NOWAK Consulting GmbH



Klimaanlage auf dem Balkon –
muss die WEG zustimmen? Die neue
BGH-Entscheidung zum Klima-Splitgerät
Sebastian Wörner, Rechtsanwalt

15:00 Uhr

bis 15:45 Uhr



Papierlos Zeit sparen im
Immobiliengeschäft
Steffi Krüger, Gründerin frau papierlos®



Der stille Tod – das laute Haus:
Umgang mit Totenwohnungen
Franka Mantei, DHI Deutsche Hygiene-
und Infektionsschutz OHG

16:00 Uhr

bis 16:45 Uhr



Steuern statt raten – warum die meisten
Makler blind fliegen und mit welchen fünf
Zahlen sie das beenden
Marco Kaudel, Geschäftsführer inmedia Verlag



WEG digital- Erfahrungen und Hürden aus
der virtuellen Eigentümerversammlung
Annett Engel-Lindner, Rechtsanwältin,
Fachreferentin Immobilienverwaltung

BÜHNE 2

BÜHNE 3

Lernen Sie unsere Speaker kennen

**ACHIM AMANN**

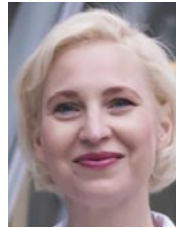
Geschäftsführer Black Label Immobilien, Vorstand
IVD Berlin-Brandenburg e.V.
blacklabelimmobilien.de

**ANNETT ENGEL-LINDNER**

Rechtsanwältin, Fachreferentin Immobilienverwaltung
www.ivd.net

**BENEDIKT BÖHM**

CEO Lupine Lighting Systems GmbH, Extremskibergsteiger
www.benediktboehm.com

**KATRIN FRIEDEL**

Mentorin für wirksame Kommunikation
katrinfriedel.com

**ANNE BRAKHOFF**

Partnerin Beier und Partner Sachverständigensozietät
www.sachverständigmithertz.de

**LARS GLÄSER**

Vertriebsprofi und Maklerversteher

**DANIEL BURGIS**

Ingenieur, Effizienzberater Wohngebäude
waermehelden.com

**FRANK GÖLLE**

Geschäftsführer Trios Hausverwaltung GmbH
www.trios-gmbh.de

**DR. GESA CROCKFORD**

Chief Commercial Officer Scout24
www.immobilienscout24.de

**ANDREAS HABATH**

Dipl. Immobilienwirt (EIA), Zertifizierter
Sachverständiger
www.habath.de



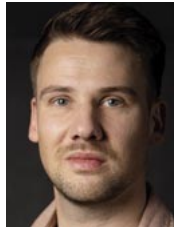
**MARTIN HAGEN**

Generalsekretär der FDP

**MARCO KAUDEl**Geschäftsführer des inmedia Verlags
www.immobilien-profi.de**OLIVER HENNIG**

IVD Verwalter-Hotline

**BJÖRN KOLBMÜLLER**Seriengründer und Geschäftsführer der Jacasa GmbH
www.jacasa.de**DR. KLAUS HILDEBRANDT**Rechtsanwalt und Notar a. D.
www.hildebrandt-maeder.de**JAN KRICHELDORF**Geschäftsführer Wordliner GmbH
wordliner.com**KERSTIN HUTH**Vorsitzende IVD Berlin-Brandenburg
www.ivd.berlin**STEFFI KRÜGER**Gründerin frau Papierlos®
steffi-krueger.com**ULRICH JOERSS**Rechtsanwalt und Notar
www.joerss.com**MAHA KURT**Inhaberin Maha Kurt Immobilien, Immobilienmaklerin
mahakurt-immobilien.de**SVEN JOHNS**Rechtsanwalt und Datenschutzexperte
www.datenschutz.immobilien**FRANKA MANTEI**Geschäftsführerin Deutsche Hygiene- und Infektions-
dhi24.de

**FALKO NOWAK**MBA - CEO NOWAK Consulting GmbH
www.nowak-negotiations.com**JEELS SZEPAÑEK**Geschäftsführender Gesellschafter der Abane Immobilien
diesehrgutachter.de**VICTOR REISENAUER**Geschäftsführer und Mitgründer mitarbyte GmbH
mitarbyte.com**RALF WEITZ**Chief Executive Officer Scout24
www.immobilienscout24.de**MARIUS SIEGMUND**COO onOffice GmbH
www.onoffice.de**DIRK WOHLTORF**Präsident IVD Bundesverband e.V.
www.ivd.net**HANNA STEINMÜLLER**

Abgeordnete des Deutschen Bundestages

**SEBASTIAN WÖRNER**Rechtsanwalt
www.woerner-recht.deIVD Bildungsinstitut GmbH
Expertenwissen für
Immobilienprofis**TEAM
FORTBILDUNG**

Qualifizierung für größere Gruppen

Sie möchten eine größere Gruppe von Mitarbeitern zu uns schicken oder eine Schulung in Ihren Räumlichkeiten, gegebenenfalls individuell inhaltlich zurechtgeschnitten? **Benennen Sie uns das Thema und wir machen Ihnen ein Angebot**, übernehmen die Rücksprache mit passenden Trainern und Dozenten und stellen als anerkanntes Institut die erforderlichen Zertifikate aus.

Kontakt idealerweise per E-Mail an info@ivd-bildungsinstitut.de.

Wir rufen Sie an.

IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH

Tel.: 030-89 73 53 64 | info@ivd-bildungsinstitut.de | www.ivd-bildungsinstitut.de

Aussteller im Überblick

**DEUTSCHE HYGIENE- UND INFektionSSCHUTZ OHG**

Alt-Blankenburg 22 - 24, 13129 Berlin

Tel.: 0151 - 54 44 86 21 | info@dhi24.de | dhi24.de

Die DHI Deutsche Hygiene- und Infektionsschutz ist seit 2018 im Norden Berlins ansässig, sie vertritt die Hygienesicherung in u. außerhalb von Gebäuden. Sie wird vertreten durch Franka Mantei und dient als wichtiger Baustein in der Pandemiebekämpfung. Durch professionelle Desinfektionsmaßnahmen nach dem IfSG arbeiten die Mitarbeiter an erregelastigen, infektiösen Orten. Nach Leichenfunden, nach Abwasserschäden o. nach der Hausnutzung durch obdachlose Menschen. Die psychologisch-medizinischen Kenntnisse der Mitarbeiter stellen einen großen Nutzen im Umgang mit „schwierigen“ Mietern dar, welche Hygienearbeiten in ihren Wohnungen sonst nicht zulassen wollen. Die DHI bietet zudem Seminare im Arbeits- u. Gesundheitsschutz an u. zeigt den Roten Faden im Umgang mit Totenwohnungen und der Verhinderung der Keimverschleppung auf sowie zu Übertragungswegen u. Infektionsketten sensibilisiert wird. Ein spannendes Netzwerk zwischen der Polizei, dem Amtsgericht u. der Hinterbliebenenbetreuung.

DR. KLEIN

Die Partner für Ihre Finanzen.

OBV GMBH - FRANCHISEPARTNER DER DR. KLEIN PRIVATKUNDEN AGKeithstraße 26, 10787 Berlin, Tel.: 030 - 21 99 98 88 | Michael.Keller@drklein.de | www.drklein.de**DR. KLEIN BAUFINANZIERUNG (BERLIN-FRIEDRICHSHAGEN)**Kerstin Riege-Krause, Fürstenwalder Damm 426, 12587 Berlin, Tel.: 0152 - 34 09 52 63 | k.riege@drklein.de | www.drklein.de

Die Dr. Klein Privatkunden AG ist einer der größten Finanzdienstleister Deutschlands und seit über 60 Jahren erfolgreich am Markt etabliert. 550 Experten beraten an über 220 Standorten bundesweit nachhaltig, allumfassend und verständlich in den Bereichen Baufinanzierung, Versicherung, Ratenkredit und Geldanlage. Tippgeber, die mit Dr. Klein zusammenarbeiten, schätzen die kurzen Wege und etablierten Prozesse. Ihre Kunden erhalten eine ausführliche Beratung, wie viel Immobilie sie sich leisten können und profitieren von günstigen Konditionen, schnellen Bearbeitungszeiten und soliden Finanzierungen.

**DV DEUTSCHE VERRECHNUNGSSTELLE**

Sascha Finck

Tel.: 0176 - 41 01 01 64, E-Mail: Sascha.Finck@dvag.de | www.dvag.de/sascha.finck

Die Deutsche Verrechnungsstelle GmbH (DV) mit Sitz in Frankfurt am Main wurde 2015 gegründet und bietet kleinen und mittelständischen Unternehmen umfassende und flexible Möglichkeiten zur Verbesserung der Liquidität aus einer Hand. In Zusammenarbeit mit der abcfinance advise GmbH bieten wir mit dem Factoring exklusiv für Immobilienmakler nun eine individuelle Lösung, um Ihnen Ihre Provision innerhalb von 48 Stunden nach Rechnungsstellung auszuzahlen und Sie somit vor Zahlungsausfällen zu schützen. Dies bietet Ihnen zudem die Möglichkeit, Ihren Kunden ein verlängertes Zahlungsziel anzubieten.

**ED COMPUTER & DESIGN GMBH & CO. KG**

Lina-Bommer-Weg 4, 51149 Köln

Ansprechpartner: Eric Drissler, Tel.: 02 21 - 28 88 77 66, E-Mail: info@edcud.de | www.edcud.de

Kein Unternehmen in der Immobilienwirtschaft kommt heutzutage ohne funktionierende IT- und Kommunikationstechnik aus, dementsprechend gilt bei ED Computer & Design die Unternehmensphilosophie: „Wir schaffen Lösungen“. Unser Leistungsspektrum der Geschäftsbereiche umfasst: Systemhaus, Weblösungen & Entwicklung, und Datenschutz. Durch den langjährigen Schwerpunkt in der Immobilienwirtschaft und den Kooperationen mit den IVD Regionalverbänden kennt und versteht ED Computer & Design Ihre Anforderungen und unterstützt Sie tatkräftig in allen Belangen. Als Datenschutzexperten mit langjährigem Know-how als Berater, Auditor oder als extern benannte Datenschutzbeauftragte sorgen wir für Ihre Rechtskonformität. Unsere Unterstützung hilft Ihnen, die notwendigen Maßnahmen umzusetzen. IVD-Mitgliedsvorteile: kostenfreie Erstberatung für Ihre IT-Modernisierung, 50% IVD-Rabatt auf die EDcms-Webseiten-Tarife und Pauschalangebote für Datenschutz-audits & -schulungen.

**eXp REALTY GERMANY GMBH**

Markgrafenstr. 33, 10117 Berlin

Mark Ritter (Geschäftsführer), Tel.: 0173 - 1 74 86 55, E-Mail: mark.ritter@exprealty.de | www.expgermany.de

eXp Germany steht für eine moderne Maklerplattform, die unternehmerische Freiheit mit professioneller Infrastruktur verbindet. Selbstständige Immobilienmakler führen ihr Geschäft eigenständig und erhalten gleichzeitig Zugang zu Technologie, Marketingunterstützung, Weiterbildung, starken Branchenpartnerschaften und einem nationalen wie internationalen Netzwerk. Unser Modell ist darauf ausgerichtet, Maklern mehr Möglichkeiten für Wachstum und Skalierung zu geben - ohne klassische Filialstrukturen oder den Verlust der eigenen unternehmerischen Identität. Eine attraktive Provisionsstruktur, digitale Prozesse und zusätzliche Entwicklungsmöglichkeiten durch Zusammenarbeit und Netzwerkaufbau ergänzen das Modell. Sie möchten wissen, wie Ihr heutiges Makler-Setup im Vergleich zu eXp aussieht? Besuchen Sie uns beim BBIT und kommen Sie mit uns ins Gespräch.

**C. Haushahn GmbH & Co. KG Region OST**

Holzhauser Straße 139, 13509 Berlin, Ansprechpartnerin Leonie Schulte-Herbrüggen

Tel.: 030 - 43 77 81 10, Mobil: 0160 - 6 17 13 94, E-Mail: leonie.schulte-herbrueggen@haushahn.de | haushahn.de

Haushahn Aufzüge ist eine der traditionsreichsten Aufzugsmarken Deutschlands und steht seit über 135 Jahren für Qualität, Innovation und zuverlässige Mobilitätslösungen. Als deutschlandweit tätiges Unternehmen verbindet Haushahn die Stärke eines großen Netzwerks mit der Nähe regionaler Standorte. Ob Neubau, Modernisierung, Wartung oder Service: Haushahn bietet maßgeschneiderte Lösungen für Aufzüge aller Art und betreut Anlagen sämtlicher Hersteller. Mit umfassendem Know-how, hoher Serviceorientierung und einem starken Kundendienst sorgt das Unternehmen dafür, dass Menschen und Güter sicher, effizient und komfortabel ihr Ziel erreichen. Besonders geschätzt wird Haushahn als zuverlässiger Partner für Industrie, Wohnungswirtschaft sowie öffentliche und gewerbliche Gebäude. Unter dem Markenversprechen „Echt Aufzug“ vereint Haushahn technische Kompetenz, Leidenschaft für Aufzugstechnik und gelebte Kundennähe - und gestaltet so die Mobilität von morgen.

**ImmoScout24**

Elena Deininger

Tel.: 030 - 2 43 01 19 11 | www.immobilienscout24.de

ImmoScout24 ist die führende Online-Plattform für Wohn- und Gewerbeimmobilien in Deutschland. Seit 25 Jahren revolutioniert ImmoScout24 den Immobilienmarkt. Jeden Monat suchen rund 19 Millionen Nutzer:innen auf unserem Online-Marktplatz oder in unserer App ein neues Zuhause oder die passende Gewerbefläche. Deshalb kennen rund 90 Prozent der Zielgruppe ImmoScout24. Mit seinen digitalen Lösungen schafft der Online-Marktplatz Orientierung und bringt Eigentümer:innen, Makler:innen und Immobiliensuchende erfolgreich zusammen. ImmoScout24 arbeitet an dem Ziel, Transaktionen rund um die Immobilie digital abzuwickeln und dadurch komplexe Entscheidungen für seine Nutzer:innen einfacher zu machen.

**IMMOBILIEN-MARKTDATEN-VERTRIEBS GMBH**

Derbystraße 15, 85276 Pfaffenhofen

Tel.: 0 84 41 - 49 40 42, E-Mail: u.wegner@immobilien-marktdaten.de | www.immobilien-marktdaten.de**IMV - Marktdaten für Immobilienprofis**

Die IMV erfasst täglich, flächendeckend und bundesweit Immobiliendaten aus Print- sowie Internetanzeigen von allen gängigen Plattformen und Tageszeitungen. Mit unseren Datenerhebungen behalten Sie den Überblick über alle aktuellen Entwicklungen auf dem Immobilienmarkt. Als Branchenexperten bieten wir Ihnen flächendeckende Datensammlungen und -erfassungen mit 30 Jahren Erfahrung. Zwei Angebote in einem - mit IMV haben Sie Zugriff auf aktuelle Datensätze aus Ihrer Region, die Sie sowohl für Ihre Kundenakquise als auch Marktanalysen nutzen können. Ihre Vorteile für die erfolgreiche Objektakquise mit IMV: Einfache Ermittlung von Preisstrukturen, fundierte Erstgespräche durch Informationsvorsprung und effiziente Leadgenerierung, ohne Zusatzkosten.

JACASA

JACASA GMBH

Pappelallee 78-79, 10437 Berlin
kontakt@jacasa.de | www.jacasa.de

Die Jacasa GmbH ist eine Plattform- und Technologiefirma für die Immobilienwirtschaft mit Sitz in Berlin

Auf Jacasa.de betreibt das Unternehmen Deutschlands größtes kuratiertes Bewertungsportal mit über 25.000 Dienstleistern rund um die Immobilie – darunter Maklerbüros, Hausverwaltungen und Energieberater. Eigentümer finden dort schnell und unabhängig regionale Dienstleister, während Immobilienunternehmen regionale Dominanz und digitalen Expertenstatus aufbauen. Mit dem Jacasa-Kundenportal bietet das Unternehmen darüber hinaus eine Softwarelösung für digitale Souveränität: Immobilien-Dienstleister erhalten ein eigenes Portal unter eigener Subdomain und in eigener Corporate Identity – eine digitale Festung, die Kontakte fesselt. Eigentümer und Suchkunden verwalten dort ihr Immobilienvermögen wie ein Aktiendepot, erhalten automatisierte Beratungsimpulse und werden lückenlos begleitet – vom Suchen über das Halten bis zum Verkauf. Jacasa tritt dabei als reiner Technologie-Partner im Hintergrund auf. Jacasa wurde von Björn Kolbmüller und Michael Rimbach gegründet. Björn ist seit über 15 Jahren in der Startup-Szene aktiv und hat u. a. die Online-Parfümerie Flaconi gegründet.

**KLEINANZEIGEN.DE GMBH**

Dernburgstraße 50, 14057 Berlin
Tel.: 030 - 70 00 16 02 77, E-Mail: immobilien-vertrieb@kleinanzeigen.de | kleinanzeigen.de/immobilienprofis

Mehr als 32 Millionen Nutzerinnen und Nutzer monatlich machen Kleinanzeigen zu einem der reichweitenstärksten Web-Angebote Deutschlands. Durchschnittlich sind mehr als 56 Millionen Anzeigen in zahlreichen Kategorien zu finden – von Kinderbedarf über Elektronik bis hin zu Immobilien. Die Kategorie Immobilien zählt mit rund 100 Millionen Besuchen pro Monat zu den beliebtesten auf Kleinanzeigen. Der Online-Kleinanzeigenmarkt verfügt über das größte Angebot an Wohnungen und Häusern von privat. Zudem nutzen bereits mehr als 15.000 Immobilienprofis Kleinanzeigen erfolgreich als Vertriebskanal. Seit Juni 2021 gehört das Unternehmen zu Adeviata, einem weltweit führenden Anbieter von Online-Kleinanzeigen. Zu Adeviata zählen über 25 digitale Marktplätze, die in Europa jeden Monat mehr als 120 Millionen Menschen und über eine Million Unternehmen miteinander verbinden.

**LIDL IMMOBILIEN DIENSTLEISTUNG GMBH & CO. KG**

Berlin: Matthias Eisentraut, Immobilienleitung Portfoliomanagement | Portfoliomanagement-nord-ost-region4@lidl.de
Brandenburg: Reinhard Bauer, Immobilienleitung Portfoliomanagement | Portfoliomanagement-nord-ost-region1@lidl.de und
Marco Lell, Immobilienleitung Portfoliomanagement | Portfoliomanagement-nord-ost-region3@lidl.de | www.lidl-immobilien.de

Lidl gehört als Teil der Schwarz Gruppe zu den führenden Unternehmensgruppen im Lebensmitteleinzelhandel in Europa. In Deutschland sorgen rund 100.000 Mitarbeiter in über 3.250 Filialen, 39 Regionen und Verwaltungsstandorten für die Zufriedenheit der Kunden. Seit über fünf Jahrzehnten stehen die Unternehmen von Lidl in Deutschland auch für ein stetig wachsendes Immobiliengeschäft. Die Lidl Immobilien Dienstleistung GmbH & Co. KG (LID) unterstreicht dessen Bedeutung. Mit ihrer Erfahrung in der Immobilienentwicklung ist sie darauf spezialisiert, durch gebündeltes Expertenwissen und durchdachte Konzepte in den Bereichen Portfoliomanagement, Bau und Facility Management effizient und zielorientiert zu handeln.

mihNET
CONNECTING PEOPLE**mih NET Berlin GmbH**

Ansprechpartner: Alexander Jahnel, Hedwig-Dohm-Straße 2, 10829 Berlin
Tel.: 0172 - 8 30 62 25, alexander.jahnel@mih-net.com | www.mih-net.com

mih NET Berlin steht für leistungsfähige Glasfaserinfrastruktur aus einer Hand. Als Teil der mih Group bündelt das Unternehmen umfassende Kompetenzen entlang der gesamten Wertschöpfungskette – von der Planung und Finanzierung über den Bau und Betrieb bis zur Vermarktung moderner Glasfasernetze. In Berlin sind bereits mehr als 150.000 Haushalte angeschlossen. Mit dem konsequenten FTTH-Ausbau bringt mih NET Berlin die Glasfaser bis in die Wohnungen und schafft damit eine zukunftsfähige Infrastruktur für Wohnungswirtschaft und Mietende. Dabei setzt das Unternehmen auf Open Access und öffnet sein Netz für verschiedene Telekommunikationsanbieter – für mehr Auswahl und Wettbewerb. Gemeinsam mit Partnern aus der Wohnungswirtschaft entwickelt mih NET Berlin passende Lösungen für Bestandsgebäude und Neubauprojekte und begleitet sie von der ersten Planung bis zur Vermarktung. So entsteht digitale Infrastruktur, die Immobilien langfristig fit für die Zukunft macht.

**OGULO GMBH**

Im Mediapark 5D, 50670 Köln

Ansprechpartner: Binja Karls, Head of Customer Success

Tel.: 0221 - 95 49 19-50, vertrieb@ogulo.de | www.ogulo.com

Ogulo - eine 5-in-1-Lösung für Grundrisse, Exposéfotos, 3D-Touren, Video-Trailer und jetzt neu: bankentaugliche Wohnflächenberechnung nach WoFIV inklusive Architektenstempel aus der Architektenkammer für 1,50 €/m². Mit Ogulo lassen sich Immobilien schnell und professionell für Vermarktung und Vertrieb aufbereiten. Die vvy | Cam mit 200 Megapixel liefert hochwertige Exposéfotos und ermöglicht aktuelle, möblierte und kolorierte Grundrisse sowie Wohnflächenberechnungen direkt aus der Aufnahme. Das bietet Ogulo zusätzlich: Wohnflächenberechnung nach WoFIV, 3D-Touren mit interaktiver Dollhouse-Ansicht, Passwortschutz & detaillierte Interessentenanalyse und CRM-Anbindung & Video-Trailer für Social-Media. Alles für unter 10 € pro Objekt! Seit über 13 Jahren entwickelt Ogulo Lösungen, die Immobilienprofis Zeit sparen und Interessenten einen besseren Zugang zu Objekten ermöglichen. Jetzt Ogulo 14 Tage kostenfrei testen & die erste Wohnflächenberechnung gratis erhalten!

**ON-GEO GMBH**

Michael Kordelle

Parsevalstraße 2, 99092 Erfurt

Tel.: 03 61 - 2 16 81-20 96, E-Mail: Michael.Kordelle@on-geo.de | www.on-geo.de

Mehr als 80.000 Nutzer und jährlich 1,8 Millionen erstellte Bewertungen, 1,9 Millionen Datenabrufe und 250.000 Objektbesichtigungen für die Finanz- und Immobilienwirtschaft - das ist die Statistik von on-geo. Das Erfurter Unternehmen ist damit Marktführer im Bereich Softwarelösungen, Daten und Dienstleistungen in der Baufinanzierung und Immobilienbewertung. Dazu zählen etwa das digitale Baufinanzierungstool BauTime, Lora, die branchenweit führende Prozesslösung für die Markt- und Bewertungsermittlung und Accumate, ein KI-basiertes Automated Valuation Model. Ergänzt wird das Portfolio durch das umfangreiche Daten- und Dienstleistungsangebot über Geoport.

**ONOFFICE GMBH**

Dennis Frings, Charlottenburger Allee 5, 52068 Aachen,

Tel.: 02 41 - 4 46 86-252, E-Mail: vertriebsleitung@onOffice.de | www.onOffice.com**onOffice - always on your side**

Gemeinsam für die Immobilienbranche: Unter der Devise arbeitet onOffice von Anfang an eng mit Maklern und Immo-Experten zusammen und verspricht, immer auf ihrer Seite zu sein! Als inhabergeführtes Unternehmen gilt seit 2001 der Anspruch, die Software onOffice enterprise und weitere Produkte im Sinne der Makler weiterzuentwickeln und alles dafür zu tun, die Branche zu stärken und Neues zu bewegen. Und es gibt noch mehr: Die „onOffice WP-Websites“, „onOffice App“ und Produkte aus dem Online Marketing runden das Angebot für Immobilienunternehmen ab. Der persönliche Kontakt wird hier großgeschrieben: onOffice arbeitet eng mit Kunden und Partnern zusammen und ist jederzeit für einen offenen Dialog zu haben. Mit über 300 Mitarbeitenden, CEO/Inhaber Stefan Mantl, COO Marius Siegmund und CTO Janosch Reuschenbach arbeitet onOffice tagtäglich daran, Immobilienmaklern, Hausverwaltungen, Netzwerken und mehr die perfekten Lösungen für ein erfolgreiches Business zu bieten. onOffice - always on your side!

**REPUTACK SERVICE GMBH**

Flämingstraße 4, 15738 Zeuthen

Tel.: 030 - 30 28 86 50 26, E-Mail: hello@reputack.de | reputack.de

Wir unterstützen Unternehmen dabei, ihr Google-Unternehmensprofil zuverlässig, klar und professionell zu führen. Dabei konzentrieren wir uns auf die Bereiche, die im Alltag oft Unsicherheit verursachen: gesperrte Profile, veraltete oder unklare Einträge sowie Konten, die bereinigt oder gelöscht werden müssen. Durch unsere Spezialisierung kennen wir die Abläufe und Anforderungen genau und können Situationen präzise einschätzen. So erhalten Sie strukturierte Empfehlungen und eine verlässliche Begleitung - unabhängig davon, ob Ihr Profil reaktiviert, überarbeitet oder vollständig bereinigt werden soll. Unternehmen schätzen an uns besonders unsere transparente Arbeitsweise, die ruhige, erfahrene Unterstützung und das klare Ziel: ein Google-Unternehmensprofil, das sichtbar, korrekt und professionell geführt ist.

**BAU- GMBH ROTH**

Marzahner Chaussee 197, 12681 Berlin

Tel.: 030 - 54 43 73 30, E-Mail: e.roth@roth-massivhaus.de | www.roth-massivhaus.de

Roth-Massivhaus zählt zu den führenden regionalen Anbietern für Ein- und Mehrfamilienhäuser in Massivbauweise und hat in den letzten 27 Jahren mehr als 3.500 Familien in die eigenen vier Wände gebracht. Und jedes dieser Häuser ist ein Unikat. Vom Minihaus und Bungalow über klassische Einfamilienhäuser und Stadtvillen bis hin zu Mehrfamilienhäusern - es stehen 58 Haustypen als Inspiration zur Verfügung. Aber: Kein Haus ohne Grundstück. Deshalb suchen und kaufen wir erschlossene und unererschlossene, bebaute und unbebaute Grundstücke sowie Teilgrundstücke, um sie für unsere Bauherren in Bauland zu verwandeln.

**SPRENGNETTER GMBH**

Sprengnetter-Campus 1, 53474 Bad Neuenahr-Ahrweiler

Ansprechpartnerin: Nathalie Fromm

Tel.: 0 26 41 - 8 27 30 03, akademie@sprengnetter.com | www.sprengnetter.de**Sprengnetter: Der Industriestandard für Immobilienbewertung**

Seit 1978 macht Sprengnetter die Immobilienbewertung einfacher, sicherer und effizienter. Wir unterstützen die Kredit- und Immobilienwirtschaft mit innovativen Softwarelösungen, aktuellen Marktdaten, professionellen Dienstleistungen, Fachliteratur sowie vielfältigen Seminaren zur Aus- und Weiterbildung. Die Grundlage unserer Softwarelösungen ist die Sprengnetter-Immobilienbank mit über 9 Milliarden Objektinformationen, 10 Millionen Angebotspreisen, 17 Millionen Angebotsmieten und über 2 Millionen Kaufpreisen. Basierend auf Milliarden von Daten bieten wir ein breites Produktportfolio - von BewertungsApps bis hin zu Gutachten- und Bankensoftware. In der Sprengnetter Akademie qualifizieren wir in sämtlichen relevanten immobilienwirtschaftlichen Segmenten. Unser Schwerpunkt: Die Sachverständigen-Ausbildung (DEKRA) bis hin zur Sprengnetter Zertifizierung nach DIN EN ISO/IEC 17024. Sprengnetter beschäftigt rund 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und gehört seit Juli 2023 zur Scout24-Gruppe.

**TECHEM ENERGY SERVICES GMBH**

Gero Lücking, Leading Expert for Electricity Solutions

Hauptstraße 89, 65760 Eschborn

E-Mail: gero.luecking@techem.de | www.techem.de/smart-metering**Warum Smart Meter das Sparpotenzial bei negativen Strompreisen erschließen**

Im Jahr 2025 gab es mehr als 525 Stunden mit negativen Strompreisen in Deutschland. Obwohl erneuerbare Energien immer häufiger zu Überschüssen führen, kommt dieses Sparpotenzial bei den meisten Haushalten nicht an. Der Grund: Ohne intelligente Messsysteme lassen sich dynamische Tarife nicht nutzen. Negative Strompreise entstehen, wenn im Stromnetz mehr Energie produziert als nachgefragt wird - etwa bei starkem Wind oder viel Sonne. Dynamische Tarife geben die aktuellen Strompreise direkt an Endkunden weiter. Verbraucher können dadurch Strom gezielt in Zeiten niedriger Preise nutzen und Geld sparen.

Smart Meter sind Voraussetzung für flexible Stromnutzung

Dafür werden Verbrauchsdaten in hoher zeitlicher Auflösung benötigt. Die Lösung: Smart Meter erfassen den Verbrauch im Gebäude im Viertelstundentakt. Vor allem Haushalte und Mehrfamilienhäuser, die ihre E-Autos an einer Wallbox oder an der Ladeinfrastruktur in der Tiefgarage laden oder über eine Wärmepumpe verfügen, profitieren von dynamischen Strompreisen. Da bislang nur ein kleiner Teil der deutschen Zählpunkte mit Smart Metern ausgestattet ist, bleibt die flexible Stromnutzung vielerorts allerdings eingeschränkt. Techem ist einer der führenden Serviceanbieter für Smart Meter und intelligente Gebäudelösungen. Mit der Beteiligung an inxogy investiert das Unternehmen 320 Millionen Euro in den Ausbau intelligenter Messsysteme und plant perspektivisch bis zu 1,5 Millionen Smart Meter zu installieren.

Steuern statt raten: Die Zahlen, die ein Maklerbüro wirklich führen

Von Marco Kaudel

Die meisten Maklerbüros werden über zwei Größen gesteuert, den Konto-stand und dem Bauchgefühl. Der Konto-stand zeigt, was in den vergangenen Monaten passiert ist. Das Bauchgefühl spiegelt wider, was man selbst erlebt hat. Beide haben denselben Nachteil, sie schauen ausschließlich zurück. Für die Straße hinter dem Unternehmen sind sie präzise, aber über das, was kommt, sagen sie rein gar nichts.

Hier liegt der Unterschied zwischen einem Rückspiegel und einem Cockpit. Eine gute Kennziffer misst nicht nur den Zustand eines Bereichs, sondern sie ist ein Frühindikator. Die Zahl der Akquise-terminen eines Monats steht in keiner klassischen BWA, aber sie entscheidet über den Umsatz in einem halben Jahr. Wer sie kennt, sieht das Geschäft kommen, kann handeln, bevor es auf dem Konto sichtbar wird. Wer nur die BWA liest, sieht es erst, wenn es vorbei ist. Man erlebt in Unternehmen aller Couleur und Größe erstaunlich oft, dass über Kosten, Vertrieb und Wachstum gesprochen wird aber selten können drei einfache Fragen beantwortet werden: Wie viel Geschäft ist wirklich in der Pipeline? Wie hoch ist die Gewinnschwelle? Und wie viele Wochen könnte das Unternehmen weitermachen, wenn morgen kein neuer Auftrag mehr reinkäme?

Fünf statt dreißig: Warum weniger Kennzahlen mehr Wirkung haben

Der häufigste Fehler ist aber nicht, zu wenig zu messen, sondern zu viel. Wer beginnt, Kennzahlen zu erheben, baut schnell ein Dashboard mit 30 Werten, sauber kategorisiert, drei Wochen gepflegt, dann liegen gelassen. Zu viele Kennzahlen sind so blind wie keine. Ein funktionierendes Cockpit braucht keine 30 Zahlen, sondern fünf. Wenige, dafür harte. Eine Zahl, die man jeden Monat ehrlich erhebt, ist mehr wert als zehn, die man einmal ausrechnet und dann vergisst.

Rückwärts rechnen: Vom Jahresziel zur Wochenzahl

Das stärkste Werkzeug ist dabei einfach: rückwärts rechnen. Nicht „wir investieren ins Marketing und sehen, was kommt“, sondern vom Ziel aus. Wer beispielsweise 17 Aufträge im Jahr schreiben will, braucht dafür – bei einer angenommenen Abschlussquote von rund acht bis zehn Prozent – etwa 200 Ersttermine. Bei einem Verhältnis von zehn Leads pro Termin sind das 2.000 Leads. Aus einem vagen Wunsch wird eine monatliche Zielgröße, die sich gegen die Wirklichkeit halten lässt. Man weiß im März, ob das Jahr trägt, und nicht erst im Dezember.

Welche fünf Zahlen gehören auf das Blatt?

1. Die Aktivität: Akquise- und Ersttermine pro Woche, ein sehr direkter Frühindikator und eine der wenigen Größen, die Mitarbeiter unmittelbar selbst beeinflussen können.
2. Der Pipeline-Wert: Das gewichtete Geschäft von morgen.
3. Die Gewinnschwelle: Nicht die schwarze Null der BWA, sondern der Umsatz, ab dem das Büro wirklich verdient, inklusive eines kalkulatorischen Unternehmerlohns, der in keiner Auswertung steht.
4. Die finanzielle Reichweite: Die Zahl der Wochen, die das Unternehmen überlebt, wenn ab morgen kein Geld mehr hereinkommt. Denn Gewinn ist eine Meinung, Liquidität ist ein Kontostand.
5. Die Fixkostenquote: Die darüber entscheidet, ob die Struktur das nächste Wachstum trägt oder daran nur teuer wird.

Der Test ist unbequem einfach. Wer nicht sofort sagen kann, wie viele qualifizierte Leads in der Pipeline liegen, was sie wert sind und wie lange das Büro ohne neuen Abschluss läuft, steuert im Blindflug. Nicht aus Unwissen, sondern weil das Armaturenbrett fehlt. Ein Cockpit fliegt nicht für einen. Aber ohne es fliegt man blind.

PLUS PUNKT



Expertenwissen für Immobilienprofis
Intranet für Mitglieder
intern.ivd.net/login

- ☐ wichtige **Formulare**
- ☐ umfänglicher **Wissenspeicher**
- ☐ **Weiterbildungskonto**, etc.

Marco Kaudel ist Geschäftsführer des inmedia Verlags mit der Marke IMMOBILIEN-PROFI. Er kommt aus der Immobilienbranche und verantwortete zuletzt als Chief of Staff die Transformation eines Tech-Unternehmens mit Fokus auf Strukturen, Kosten und Vertriebssteuerung.

inmedia Verlag GmbH – IMMOBILIEN-PROFI
mk@immobilien-profi.de
immobilien-profi.de

Verwaltungsbestand verdoppeln?

So effektiv sind KI-Mitarbeiter für Hausverwaltungen

Von Victor Reisenauer

Kann eine durchschnittliche, digitale Verwaltung mit Künstlicher Intelligenz die Zahl ihrer Verwaltungseinheiten verdoppeln, ohne weiteres Personal und ohne mehr Stress? Nach einem Jahr Praxisarbeit sind wir sehr nah an einem Ansatz, der das ermöglicht. Entscheidend ist ein Arbeitsumfeld, in dem KI-Agenten den reaktiven Alltag einer Verwaltung ruhiger, strukturierter und proaktiver machen.

Viele Verwaltungen wünschen sich, mit dem gleichen Personal mehr zu verwalten. Lieber weniger Mitarbeitende, die effizienter und trotzdem verantwortungsvoll arbeiten, dafür besser bezahlt werden und Eigentümer zufrieden machen. Bisher hieß das vor allem mehr Tempo pro Kopf, bis die Qualität oder die Fachkraft nachgibt.

In den vergangenen zwölf Monaten haben wir mit unserem Team mehr als 100 Verwaltungen interviewt und über 30 bei KI-Projekten begleitet.

Wir haben Chatbots implementiert, Automatisierungen gebaut, Personal geschult und unzählige Stunden mit einer Frage verbracht: Kann eine durchschnittliche Verwaltung mit KI pro Mitarbeitendem doppelt so viele Liegenschaften verantwortungsvoll betreuen? Und wenn ja, wie muss diese KI aussehen? Die drei wichtigsten Erkenntnisse aus der Praxis will ich hier teilen.

ERKENNTNIS 1:

KI-Agenten in Kombination mit einem KI-Betriebssystem

Die meisten Verwalter kennen nur ChatGPT. Ein Chatbot wie ChatGPT kann formulieren, recherchieren und zusammenfassen. Eine signifikante Arbeitserleichterung ist das jedoch nicht. Bei KI-

Agenten wie Claude Code, Codex oder Hermes sieht das anders aus. Ein Agent greift auf zugelassene Systeme zu, plant Aufgaben eigenständig und arbeitet proaktiv zu. Der Mensch muss ihm nur beibringen, was er tun oder wissen soll und die Ergebnisse kontrollieren.

Ist der KI-Agent der Mitarbeiter, so ist das KI-Betriebssystem sein Arbeitsplatz. Vorstellen kann man sich das wie eine Schicht, die über die vorhandenen Vorgangsmanagement- und Buchungssysteme und über die Dokumentenablage gelegt wird. Sie erlaubt dem KI-Agenten, sich selbst und den Mitarbeitenden weitere Hilfsstrukturen aufzubauen, wie eigene Datenbanken, Automatisierungs-Skripte oder kleine Anwendungen mit Nutzeroberfläche.

Menschlichen Mitarbeitenden geben wir selbstverständlich Büroraum, Rechner und Ablage. Auch ein KI-Mitarbeiter braucht einen Arbeitsplatz, der aus mehr als einer ChatGPT-Lizenz besteht.

ERKENNTNIS 2:

Nicht Prozesse automatisieren, sondern jedem Mitarbeitenden eine Hilfskraft geben

Bei einigen Verwaltungen sind wir klassisch vorgegangen: Prozesse durchleuchten, dann automatisieren. Jeder automatisierte Prozess führte zu mindestens zwei weiteren, die dann zum Flaschenhals wurden. In einer Verwaltung mit 20 Beschäftigten kamen wir so auf über 80 Prozesse. Diese Automatisierungen alle zu pflegen und aktuell zu halten, wäre ein Chaos geworden.

Viel besser hat der Ansatz funktioniert, den drei besten Mitarbeitenden einen eigenen KI-Agenten zu geben, den sie selbst trainieren können. Wie eine Hilfs-

PLUS ONLINE

Der vollständige Artikel ist zu finden unter ivd-bildungsinstitut.de/ki-mitarbeiter



kraft, die man einarbeitet. Innerhalb von zwei Wochen haben wir dort eine weitreichende Entlastung gesehen, die wir über die schrittweise Automatisierung nie erreicht haben.

ERKENNTNIS 3:

Es braucht keine perfekte Infrastruktur davor

Viele Verwaltungen arbeiten mit Systemen, die keine offenen Schnittstellen haben, lokal laufen oder nicht sauber gepflegt wurden. Entsprechend oft hören wir die Frage, ob man zuerst das ERP-System wechseln sollte oder ob man die KI nutzt, um den Umstieg überhaupt hinzubekommen.

Victor Reisenauer ist Gründer und Geschäftsführer der mitarbyte GmbH und auf KI-Transformation in der Immobilienverwaltung spezialisiert. In den vergangenen zwölf Monaten hat sein Team mehr als 100 Verwaltungen interviewt und über 30 bei KI-Projekten begleitet, vom kleinen Team bis zum Konzern mit 1.500 Mitarbeitern. Seine Praxiserfahrung teilt er auf YouTube, LinkedIn und als Speaker in der Immobilienbranche.

mitarbyte GmbH
office@mitarbyte.com
www.mitarbyte.com

Mehr Speed, weniger Risiko

Benedikt Böhm im Interview

Bei den Berlin-Brandenburger Immobilien- und Vordenkertagen 2026 des IVD steht Benedikt Böhm mit seinen Themen auf der Bühne – Extremsportler, Unternehmer und Vordenker in einer Person. Wir haben ihm ein paar Fragen gestellt über seinen Weg als Unternehmer, über Entscheidungen unter Druck und darüber, was ihn abseits der Bühne wirklich antreibt.

IVD: Benedikt, was hat dich am Berg gelehrt, das dir als Unternehmer bis heute mehr bringt als jedes BWL-Wissen?

Benedikt Böhm: Der Berg war und ist für mich eine Lebensschule. Wir lernen vor allem durch das Tun. Am Berg habe ich gelernt, meine Grenzen auszuloten und meine Leistungsfähigkeit nicht nur kennenzulernen, sondern sie durch viele Erfahrungen und auch durch Fehler kontinuierlich zu steigern. Eine der wichtigsten Erkenntnisse dabei ist, dass 80 Prozent des Erfolgs am Berg in der Vorbereitung liegen. Wenn es ernst wird, ist es zu spät, sich grundlegende Gedanken über Kondition, Ausrüstung, Route, Wetter oder das Team zu machen. Das gilt für mich genauso im Unternehmertum. Gute Vorbereitung schafft die Grundlage, um im entscheidenden Moment handlungsfähig zu sein. Am Berg habe ich gelernt, unter Druck Entscheidungen zu treffen, im Team unter Extrembedingungen zu funktionieren, an meinen Ängsten zu arbeiten und Resilienz und Belastbarkeit zu entwickeln. Und vor allem, mich konsequent auf das wirklich Wesentliche zu fokussieren.

Denn am Berg wie im Unternehmen bekommt man selten alle Informationen, bevor man entscheiden muss. Man muss die Situation einschätzen, Verantwort-

Gute Vorbereitung schafft die Grundlage,
um im entscheidenden Moment handlungsfähig zu sein.

“

tung übernehmen und dann konsequent handeln. Vorbereitung ist die Basis, aber irgendwann muss man entscheiden und losgehen.

Dazu kommt der bewusste Umgang mit der eigenen Zeit und Energie und deren Einteilung zwischen Beruf, Familie und den eigenen Zielen. Diese Erfahrungen haben mich stark geprägt.

IVD: Als du 2003 zu Dynafit kamst, war die Marke klein und im Markt kaum noch relevant. Gemeinsam mit dem Team ist daraus ein Weltmarktführer entstanden. Was war aus deiner Sicht der entscheidende Hebel für diese Entwicklung?

Benedikt Böhm: Wir haben das getan, was wir geliebt haben. Ich denke, diese fast obsessive Liebe zum Sport und zur Marke war eine ganz wichtige Voraussetzung dafür, dieses unglaubliche Momentum für Dynafit zu entwickeln. Für uns ging es nicht nur darum, die Marke neu zu erfinden, sondern ein Stück weit den gesamten Sport. Wir wollten ihn im wahrsten Sinne des Wortes leichter machen. Leichteres Material, einfachere Bedienung und dadurch mehr Spaß am Sport. Gleichzeitig wollten wir Skitourengehen durch eine Marke wie Dynafit sichtbar, moderner und attraktiver machen.

Wir haben uns immer wieder gefragt, was wir selbst gerne tragen und benutzen würden. Und genau das haben wir entwickelt.

Ein wichtiges Credo war „develop the core – then add more“. Also nicht alles gleichzeitig anzupacken, sondern aus einem starken Kern heraus Schritt für Schritt zu wachsen. Von einer reinen

Ski-, Bindungs- und Skischuhmarke hin zu Textil und später von einer Wintersportmarke zu einer Ganzjahresmarke.

Auf diesem Weg gab es unglaublich viele Hebel und genauso viele Fehler, aus denen wir teilweise schmerzhaft lernen mussten. Wenn ich mich aber auf einen einzigen Hebel konzentrieren müsste, dann waren es die Menschen. Das Team und dieser gemeinsame Wille, aus Dynafit etwas Besonderes zu machen. Und die Fähigkeit, immer mehr Menschen für diese Idee zu begeistern und mitzunehmen. Viele dieser Erfahrungen und die aus meiner Sicht wichtigsten Hebel beschreibe ich ausführlicher in meinem aktuellen Buch „Summit Codes“.

IVD: „Mehr Speed, weniger Risiko“ ist einer deiner Leitsätze. Wo begegnet dir diese Logik heute im Geschäftsalltag – abseits vom Berg?

Benedikt Böhm: Geschwindigkeit wird oft mit Hektik verwechselt. Für mich ist Geschwindigkeit aber nicht Hektik, sondern Harmonie. Und diese Harmonie ist hart erarbeitet. Sie ist das Ergebnis dessen, was vorher passiert ist. Deshalb ist Geschwindigkeit für mich eng mit einer weiteren Regel verbunden. 80 Prozent des Erfolgs sind Vorbereitung, die anderen 20 Prozent sind Flexibilität. Denn Geschwindigkeit braucht Kontrolle.

Im Geschäftsalltag werden wir genau dort langsam, wo Entscheidungswege, Verantwortlichkeiten und Prozesse unklar sind. Wo Know-how fehlt oder Entscheidungen immer wieder abgesichert und weitergereicht werden müssen. Ein gut vorbereitetes und eingespieltes Team kann dagegen sehr schnell sein, ohne hektisch zu werden.

Am Berg gilt dieselbe Logik. Ohne Erfahrung, Know-how und akribische Vorbereitung habe ich keine Chance, einen Achttausender in Rekordzeit zu besteigen. Im Gegenteil, der Versuch wäre gefährlich. Gerade in der Todeszone ist Geschwindigkeit kein Selbstzweck. Sie reduziert die Zeit, in der ich mich einem extrem hohen Risiko aussetze. Mehr Speed und weniger Risiko sind deshalb für mich kein Widerspruch. Richtig vorbereitet bedingen sie sich gegenseitig.

IVD: Du sagst, Innovation bedeutet für dich vor allem Leichtigkeit, beziehungsweise die Kunst, wegzulassen. Wonach entscheidest du, was Ballast ist und was zählt?

Benedikt Böhm: Ich habe mich oft an einer Fragestellung orientiert, die wir uns im Alltag und im Geschäftsleben zum Glück nur selten stellen müssen. Was würde ich mitnehmen und was würde ich weglassen, wenn es um mein Leben ginge?

Am Berg war Leichtigkeit eine Voraussetzung für Geschwindigkeit und Geschwindigkeit wiederum entscheidend für einen möglichst kurzen Aufenthalt in der Todeszone.

PLUS ONLINE

Der vollständige Artikel
ist zu finden unter
[ivd-bildungsinstitut.de/
benedikt-boehm-interview-ivd](https://ivd-bildungsinstitut.de/benedikt-boehm-interview-ivd)



Von Falko Nowak, NOWAK Consulting GmbH

Wer beim Preis nachgibt, hat meist zu spät angefangen



Warum die Entscheidung über Provision und Preis fällt, bevor das Gespräch beginnt

Drei Sätze prägen den Alltag in der Immobilienwirtschaft. „Ihre Provision ist zu hoch“, sagt der Eigentümer. „Beim Preis müssen Sie noch etwas machen“, sagt der Käufer. „Zu diesem Preis können wir das nicht anbieten“, sagt der Dienstleister. Keiner davon kommt überraschend. Beantwortet werden sie trotzdem oft aus dem Stand.

Die übliche Reaktion ist eine Aufzählung: Exposé, Fotograf, Vermarktungsdauer, Erreichbarkeit am Wochenende. Das ist nachvollziehbar, verschiebt das Gespräch aber an die falsche Stelle. Wer seinen Preis sofort mit Leistungen verteidigt, akzeptiert damit oft schon die Prämisse, dass der Preis verhandelbar ist.

Die bessere erste Frage lautet: „Zu hoch im Vergleich wozu?“ Kommt ein konkretes Wettbewerbsangebot, ist die Lage klar und lässt sich bearbeiten. Kommt nichts, war es möglicherweise kein Argument, sondern ein Versuch. Einwand oder Vorwand, diese Unterscheidung entscheidet oft mehr als jedes Gegenargument.

Was ein kleiner Nachlass wirklich kostet

Auch ein kleiner Nachlass hat eine große Wirkung. Solange die Leistung gleich bleibt, sinken die Kosten nicht mit. Der Nachlass trifft das Ergebnis daher direkt. Eine Untersuchung von Marn und Rosiello, veröffentlicht im Harvard Business Review, zeigt, wie stark Preisänderungen auf das Ergebnis wirken können. Bei gleicher Absatzmenge kann bereits ein kleiner Preisanstieg die Profitabilität deutlich verbessern.

Bei bestimmten Maklerverträgen über den Kauf von Wohnimmobilien durch Verbraucher kommt ein weiterer Punkt hinzu. § 656c BGB sieht bei einer Tätigkeit für beide Seiten grundsätzlich eine gleich hohe Provision vor. Der Bundes-

gerichtshof hat 2025 bestätigt, dass ein Verstoß gegen diese Regel zur Unwirksamkeit des Maklervertrags führen kann. Ein scheinbar kleiner Nachlass kann damit rechtlich eine größere Wirkung entfalten als gedacht.

Die eigene Grenze vor dem Termin festlegen

Bleibt der häufigste Einwand gegen Standfestigkeit: „Wenn ich nicht runtergehe, nimmt der Wettbewerber den Auftrag.“ Das kann passieren. Dann geht es aber nicht darum, ob man nachgibt. Es geht darum, ob man diesen Auftrag zu diesem Preis überhaupt will.

Diese Grenze gehört vor den Termin, nicht in ihn. Die entscheidende Frage lautet: Ab welchem Preis ist ein Nein wirtschaftlich besser als ein Ja?

Dafür reichen drei Zahlen: Ziel, Grenze und erstes Angebot. Eine Grenze, die nicht vorher festgelegt wurde, verschiebt sich im Gespräch. Zugeständnisse sollten deshalb geplant sein, in kleiner werdenden Schritten und jeweils gegen eine Gegenleistung. Teuer wird es selten in einem großen Schritt. Es wird teuer in vielen kleinen Zugeständnissen, die einzeln harmlos wirken.

Mit Härte hat das wenig zu tun. Wer den Auftrag geklärt, die Interessen der Gegenseite verstanden und seine eigene Grenze festgelegt hat, braucht am Tisch vor allem Fragen und gutes Zuhören.

Nicht nachgeben heißt also nicht, nichts zu geben. Es heißt, nichts zu verschenken. Und das entscheidet sich vor dem ersten Wort.

PLUS+PUNKT**IVD NetWorker**

Das Off-Market-Vernetzungstool für Gemeinschaftsgeschäfte und den Austausch unter Mitgliedern.
networker.ivd-plus.de



KI-gestütztes Schadenmanagement

– scannen und
mehr erfahren!



HOWDEN



Von Katrin Friedel

Wenn Räume Zukunft zeigen

KI und virtuelles Home Staging

Ein leerer Raum, wenige Klicks, und plötzlich stehen Sofa, Esstisch und Pflanzen an ihrem Platz. Kahle Wände vermitteln eine Wohnidee, schwer vorstellbare Quadratmeter gewinnen Atmosphäre. Virtuelles Home Staging fasziniert in der Immobilienvermarktung. Zugleich stellt jedes Bild eine entscheidende Frage, ob die Interessenten den aktuellen Zustand sehen oder eine mögliche Zukunft.

Seit dem 2. August 2026 gelten die Transparenzpflichten aus Artikel 50 des

EU AI Acts. Sie unterscheiden zwischen direkter Kommunikation, künstlich erzeugten Inhalten und der Bearbeitung realer Darstellungen. Für Immobilienprofis rückt damit ein wichtiger Punkt in den Mittelpunkt. Sobald ein Bild den Eindruck der Wirklichkeit prägt, braucht seine Entstehung besondere Aufmerksamkeit.

Inspiration braucht eine klare Grenze

Virtuelles Home Staging hilft Interessenten, Raumgrößen, Nutzungsmöglichkeiten und Einrichtungsideen besser zu erfassen. Eine leerstehende Wohnung wirkt zugänglicher, ein ungewöhnlicher Grundriss verständlicher und ein renovierungsbedürftiges Objekt leichter vorstellbar. Die Technik eröffnet damit einen echten Spielraum für eine lebendige Vermarktung.

Dieser Spielraum endet dort, wo die Inszenierung den tatsächlichen Zustand überformt. Falsche Proportionen, digital

PLUS PUNKT



Aktuelle Themen für Immobilienprofis
www.ivd-bildungsinstitut.de/blog



entfernte Heizkörper oder verdeckte Baumängel verändern den Eindruck der Immobilie. Optimierte Böden, makellose Wände und künstliche Lichtstimmungen gehen ebenfalls über eine reine Einrichtungsidee hinaus. Das Bild weckt dann Erwartungen, die eine Besichtigung rasch enttäuscht.

Der EU AI Act erfasst bestimmte KI-generierte oder manipulierte Bilder als Deepfakes. Dazu zählen Darstellungen existierender oder plausibel existierender Personen, Objekte, Orte oder Ereignisse, die authentisch erscheinen können. Bei einem KI-bearbeiteten Foto einer konkret angebotenen Immobilie hängt die Einordnung von Gestaltung, Realitätsbezug und Veröffentlichungskontext ab. Erfüllt das Bild die gesetzlichen Merkmale, verlangt Artikel 50 eine klare Offenlegung der künstlichen Erzeugung oder Bearbeitung.

Für die Vermarktung bietet sich deshalb ein verlässlicher Grundsatz an. Zeigt ein Bild eine Gestaltungsidee, gehört diese Information direkt zum Bild. Hinweise wie „Virtuell eingerichtete Darstellung, die Immobilie wird unmöbliert angeboten“ oder „KI-generierter Einrichtungsvorschlag zur Inspiration“ schaffen Klarheit und erhalten die emotionale Wirkung. Ein versteckter Satz am Ende des Exposés erreicht dieses Ziel nur schwer.

Drei Fragen vor der Veröffentlichung

Vor jeder Veröffentlichung lohnt sich ein kurzer Realitätscheck:

1. Zeigt das Bild eine konkrete Immobilie aus dem aktuellen Angebot?
2. Verändert die Bearbeitung Bauteile, Oberflächen, Lichtverhältnisse oder Proportionen?
3. Halten Interessenten die Darstellung voraussichtlich für den gegenwärtigen Zustand?

Mehrere bejahte Antworten sprechen für einen gut sichtbaren Hinweis und eine besonders sorgfältige Prüfung. Auch das unveränderte Originalfoto ge-

hört in die Vermarktung. Interessenten können dadurch Gestaltungsidee und Bestand direkt vergleichen.

Jede KI-Anwendung folgt eigenen Regeln

Ein Chatbot, ein Telefonbot und ein KI-generiertes Immobilienbild lösen unterschiedliche Transparenzfragen aus. Bei Systemen, die direkt mit Menschen kommunizieren, weist das System grundsätzlich auf die KI-Interaktion hin.

PLUS KNOW-HOW

Online | ivd-bildungsinstitut.de
Digitaler Immobilien-Strategie

Die Immobilienbranche erlebt durch KI ihre größte Transformation. Nutzen Sie diese einmalige Chance und werden Sie Vorreiter! In unserer exklusiven 8-teiligen Workshop-Serie lernen Sie, wie Sie KI gewinnbringend in Ihren Alltag als Immobilienprofi integrieren.

Entwickelt von Experten für Experten: Das IVD-Bildungsinstitut präsentiert Ihnen eine Workshop-Serie, die Ihr Business zukunftsicher und wettbewerbsfähig macht.



Start: Mo., 16.11.2026
8 Termine
10:00 - 12:00 Uhr
1.099,- € | 1.599,- € zzgl. MwSt.

Bei bereits offensichtlicher KI-Kommunikation greift die gesetzliche Ausnahme. Bei Bildern entscheidet unter anderem, wie stark die Darstellung mit einer realen Immobilie verbunden ist und wie authentisch das Ergebnis wirkt.

Für KI-unterstützte Texte gelten weitere Vorgaben. Die besondere Offenlegungspflicht des EU AI Acts erfasst veröffentlichte Texte, die die Öffentlichkeit über Angelegenheiten von öffentlichem Interesse informieren. Eine qualifizierte

menschliche Prüfung oder redaktionelle Kontrolle mit klarer Verantwortung ermöglicht eine Ausnahme. Erforderlich ist eine substanzielle Prüfung des Inhalts. Immobilienprofis kontrollieren KI-Ergebnisse deshalb sorgfältig, korrigieren Fehler und übernehmen bewusst die Verantwortung für jede Veröffentlichung.

Transparenz erhält die Magie

Ein klarer KI-Hinweis stärkt die Wirkung guter Bilder. Interessenten verstehen sofort, welche Elemente zur Immobilie gehören und welche eine mögliche Nutzung zeigen. Diese Klarheit schützt Auftraggeber, Interessenten und die eigene Glaubwürdigkeit.

Virtuelles Home Staging darf inspirieren, überraschen und Räume zum Leben erwecken. Die sichtbare Grenze zwischen Bestand und Gestaltungsidee schafft dafür einen verlässlichen Rahmen.

Wie diese Vermarktung wirkt, wo typische Fehler entstehen und woran Sie starke KI-Bilder erkennen, erfahren Sie am 13./14. Oktober in meinem Live-Vortrag beim Berlin-Brandenburger Immobilienstag. Konkrete Beispiele und eine kompakte Checkliste geben Ihnen Sicherheit für Bilder, die begeistern und transparent bleiben.

Katrin Friedel ist Kommunikationsmentorin mit über 25 Jahren Erfahrung in der Berliner Immobilienbranche und zugleich TÜV-zertifizierte KI-Enthusiastin. Für das IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg konzipiert und leitet sie zahlreiche Aus- und Weiterbildungen rund um den praktischen Einsatz von Künstlicher Intelligenz. Ihr Flaggschiff ist die Ausbildung zum Digitalen Immobilienstrategen, die sie gemeinsam mit dem IVD-Bildungsinstitut entwickelt hat und in eigener Verantwortung durchführt. Vier Kohorten haben das Programm bereits erfolgreich durchlaufen.

Katrin Friedel
mentorin@katrinfriedel.com
www.katrinfriedel.com

Von Maha Kurt

LinkedIn als Vertriebskanal

Wie Personal Branding Makleraufträge bringt

Viele Immobilienmakler sind auf LinkedIn aktiv. Sie veröffentlichen Objektangebote, teilen Marktberichte und freuen sich über steigende Reichweiten. Trotzdem entstehen daraus häufig keine konkreten Aufträge. Der Grund: Sichtbarkeit allein ist noch kein Vertrieb.

LinkedIn entfaltet sein Potenzial erst, wenn die Plattform nicht nur als digitales Schaufenster, sondern als strategischer Vertriebsraum verstanden wird. Denn Eigentümer entscheiden sich selten spontan für einen Makler. Sie beobachten, vergleichen und bauen über Wochen oder Monate Vertrauen auf, oftmals ohne jemals einen Beitrag zu kommentieren. Genau hier setzt Personal Branding an.

Menschen beauftragen Menschen

Beim Verkauf einer Immobilie geht es für Eigentümer häufig um einen großen Teil ihres Vermögens. Deshalb wählen sie nicht nur ein Unternehmen aus, sondern vor allem die Person, der sie diese Verantwortung zutrauen.

Eine starke persönliche Marke beantwortet bereits vor dem ersten Gespräch zentrale Fragen: Wofür steht dieser Makler? Welche Erfahrung bringt er mit? Wie arbeitet er? Und passt seine Haltung zu meinen Erwartungen?

Personal Branding bedeutet dabei nicht, möglichst viele private Einblicke zu teilen oder sich künstlich zu inszenieren. Es bedeutet, die eigene Kompetenz, Persönlichkeit und Arbeitsweise konse-

quent sichtbar zu machen. Wer eine klare Positionierung entwickelt und diese regelmäßig vermittelt, wird im entscheidenden Moment erinnert.

Das Profil ist eine Vertriebsseite

Der erste Kontakt findet häufig nicht über einen Beitrag, sondern über das persönliche Profil statt. Innerhalb weniger Sekunden entsteht ein Eindruck davon, ob jemand als kompetenter Ansprechpartner wahrgenommen wird.

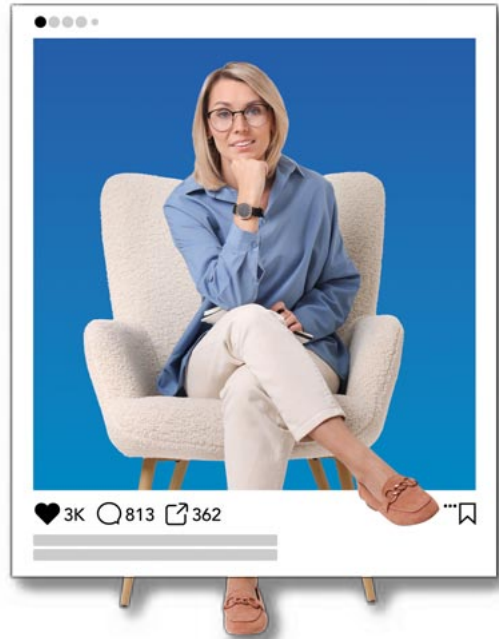
Ein professionelles Foto allein reicht nicht aus. Profilüberschrift, Banner und Infobereich sollten deutlich zeigen, welche Leistungen angeboten werden, für welche Immobilien oder Regionen besondere Expertise besteht und wie eine Kontaktaufnahme möglich ist.

Das Profil sollte nicht wie ein Lebenslauf aufgebaut sein, sondern wie eine überzeugende Vertriebsseite. Klar, persönlich und auf den Nutzen für die Zielgruppe ausgerichtet.

Relevanz ist wichtiger als Reichweite

Ein Beitrag mit vielen Reaktionen ist nicht automatisch ein erfolgreicher Vertriebsbeitrag. Entscheidend ist, ob er die richtigen Menschen erreicht, Vertrauen schafft und Gespräche auslöst.

Immobilienmakler können beispielsweise Einblicke in Bewertungen geben, typische Irrtümer beim Verkauf aufklä-



ren, Vermarktungsfälle erläutern oder Erfahrungen aus ihrem Berufsalltag teilen. Auch Herausforderungen und persönliche Erkenntnisse können die Positionierung stärken, wenn sie einen Bezug zur eigenen Arbeit haben.

Besonders wirksam sind Inhalte, die konkrete Fragen von Eigentümern beantworten. Was beeinflusst den Marktwert? Warum verkaufen sich vergleichbare Immobilien zu unterschiedlichen Preisen? Welche Fehler können die Vermarktung erschweren? Wer solche Fragen verständlich beantwortet, demonstriert Kompetenz, bevor eine Beauftragung überhaupt zur Diskussion steht.

PLUS ONLINE

Der vollständige Artikel
ist zu finden unter
ivd-bildungsinstitut.de/personal-branding



KREUZ UND QUER

Wissen, das sich auszahlt

Wand- schirm, span. Wand	römi- scher Liebes- gott	Preis- nachlass	↖	rissig, uneben	Hauswirt	ital. Fluss zum Arno	Rauch- kraut	kleine Brücke	↖	Bar- gewinn	Kopf- schmuck des Herr- schers	↖	Dauer- wurst	norwe- gische Haupt- stadt	↖	kleines Lokal für Kalt- speisen
↗	↘	↘		↘	↘		↘	Erdstufe; befestigte Fläche an Häusern	↗	↘		↘		↘		↘
Stein- Trenn- wand	↗					Blut- gefäß	↗			Anlieger; Grenz- nachbar			arabi- scher Männer- name	↗		3
↗			gewalt- sames Weg- nehmen	↗			1	matt, stumpf	↗							
Arbeits- platz, Stellung (engl.)	↗				Roll- schuh- läufer (engl.)	Kochsalz enthal- tendes Wasser		griechi- sche Göttin	eng- lisch: eins	↗			Beste, Siegerin		in höhe- rem Maß, größerer Menge	
Gebäu- deteil, Zimmer	Wasser- sportart		zu jener Zeit		Groß- ein- kaufs- anlage	↗					Titel- heldin bei Jane Austen	↗				
↗	↘		↘			Bundes- staat der USA		Urzeit- reptil	↗							
Kunst- gewerbe- stil		Künst- ler- werk- statt	↗	4						Stadt in Nevada (USA)		ägypti- sche Hafen- stadt		Gebirge zwischen Europa u. Asien		früher: persön- liche Dienerin
↗								Zusam- men- bruch	↗							
Oper von Mozart		Sorte, Gattung	↗			Frage- wort (4. Fall)	↗			besitz- anzei- gendes Fürwort	↗				Abk. für Univer- sitätsbi- bliothek	
↗				die erste Frau (A. T.)	↗			nordi- sche Währungs- einheit	↗				geöffnet, offen (ugs.)	↗		
Runddorf afrika- nischer Stämme		Anrede und Titel in Groß- britannien	↗				1	2	3	4	Balsam, Creme	↗			2	

Gewinnen Sie Weiterbildung auf höchstem Niveau!

Sie haben das Rätsel gelöst? Dann sichern Sie sich Ihre Chance auf einen exklusiven Gewinn. Unter allen richtigen Einsendungen verlosen wir die Teilnahme an einer Weiterbildungsveranstaltung des IVD Bildungsinstitut speziell für Immobilienprofis.

Vertiefen Sie Ihr Fachwissen, erweitern Sie Ihr Netzwerk und profitieren Sie von praxisnahen Impulsen, die Sie in Ihrem Berufsalltag noch erfolgreicher machen. Freuen Sie sich auf Expertenwissen aus erster Hand und auf einen wertvollen Baustein für Ihren Berufsalltag!

Machen Sie mit - es lohnt sich!

Senden Sie das Lösungswort bis zum 31.10.2026 an info@ivd-bildungsinstitut.de

Alle Personen ab 18 Jahren dürfen kostenlos am Gewinnspiel teilnehmen, ausgenommen sind Mitarbeitende des Veranstalters. Das Lösungswort muss bis spätestens 31.10.2026 per E-Mail eingewendet werden. Unter den richtigen Einsendungen wird der Gewinner per Los bestimmt. Zu gewinnen gibt es einen Weiterbildungsgutschein, einzulösen im IVD Bildungsinstitut. Bar- und Restauszahlungen sind ausgeschlossen. Der Gutschein ist bis zum 31.10.2027 einzulösen. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Personenbezogene Daten werden ausschließlich zur Abwicklung des Gewinnspiels verwendet. Der Veranstalter haftet nicht für technische Probleme und behält sich das Recht vor, das Gewinnspiel jederzeit zu ändern oder zu beenden. Es gilt deutsches Recht.

DAS KÖNNEN SIE GEWINNEN!

Einen Gutschein in Höhe von
199,- Euro (netto)
für ein Weiterbildungsangebot
vom IVD Bildungsinstitut.

www.ivd-bildungsinstitut.de

Von Ulrich Joerss

Muss der Makler die Wohnfläche nachmessen?



Haftung für Objektangaben des Maklers

Unrichtigkeiten bei der Flächenangabe der verkauften Immobilie sind leider häufig ein Streitpunkt zwischen Verkäufer, Käufer und Makler. Da verschiedene Methoden zur Flächenermittlung angewandt werden können, ist die Flächenermittlung ein fehleranfälliger Vorgang. Häufig verlässt sich der Immobilienmakler auf die Angaben des

Verkäufers, von diesem vorgelegte Pläne oder Angaben aus Vorverkäufen. Kommt es bei diesem Vorgang zu einer unrichtigen Angabe gegenüber dem Käufer, stellt sich die Frage der Haftung. Die Haftung kann sowohl den Verkäufer als auch den Makler treffen.

Maklerhaftung

Eine Formulierung wie „eine Einliegerwohnung ist ebenso realisierbar wie Wohnen und Arbeiten“ kann zur Haftung des Maklers führen, wenn die hierzu erforderlichen Flächen nicht als Wohnfläche nutzbar sind. Dieser Grundsatz gilt spätestens seit dem Urteil des Bundesgerichtshofs III ZR 43/99.

Insbesondere besteht die Maklerhaftung für Angaben gegenüber dem Kaufinteressenten, ohne dass sie dem Makler als zutreffend zugearbeitet wurden oder er sich anderweitig über deren Richtigkeit

PLUS PUNKT

info@ivd.net

IVD Verwalterhotline

Mit Rechtsanwältin Annett Engel-Lindner und der energetischen Fachkompetenz von Henner Schmidt steht den Mitgliedern auch die kaufmännische Erfahrung von Oliver Hennig zur Verfügung. Beratungshotlines, auch für Steuerthemen, Wettbewerbsrecht oder Sachverständige sind ein Plus der IVD-Mitgliedschaft.





Ulrich Joerss
Rechtsanwalt
und Notar
info@joerss.com

informiert hat. Bei solchen eigenen Ausführungen oder Angaben sogar „ins Blaue hinein“ haftet er. Eine Ausnahme besteht nur, wenn die Unrichtigkeit für den Maklerkunden ohne weiteres erkennbar ist.

Typische Fehlerquellen sind hinzugerechnete Nutzflächen aus dem Dachgeschoss oder dem Souterrain oder über große Terrassenflächen. Oftmals entsteht ein Rechtsstreit erst beim kurzfristigen Weiterverkauf der Immobilie oder bei der Projektierung von Umbaumaßnahmen, in deren Zusammenhang die unrichtigen Flächenangaben auffallen.

Besonderer Haftungsmaßstab für den Inhalt des Inserats

Eine besondere Brisanz erhalten unrichtige Angaben des Maklers im Inserat oder im allgemein versandten Exposé, da diese als sogenannte öffentliche Äußerungen im Sinne des Gewährleistungsrechts gelten (§ 434 Abs. 3 Nr. 2b BGB). Öffentliche Äußerungen im Maklerexposé werden Bestandteil der vertraglich geschuldeten Beschaffenheit.

Für eine vertraglich vereinbarte Beschaffenheit gilt der üblicherweise in Kaufverträgen über Bestandsimmobilien enthaltene Haftungsausschluss nicht. Schließlich ist die Eigenschaft ja vereinbart. Für unrichtige Angaben zur Immobilie kann vor allem der Verkäufer in Anspruch genommen werden, aber auch der Makler, wenn er die Unrichtigkeit der Angaben zu vertreten hat.

TOP 10 der Streitpunkte

Folgende Streitpunkte sind am häufigsten:

1. Falsche Angaben zur Wohnfläche
2. Feuchtigkeit/Undichtigkeit in Keller oder Dach
3. Schwarzbau, fehlende Genehmigung
4. Hausschwamm, ehemaliger Hausschwamm
5. Sanierungszustand, Umfang der durchgeführten Sanierungsarbeiten
6. Dachgeschoss oder Souterrain: Zulässige Nutzung
7. Grundstücksgröße bzw. tatsächlicher Verlauf der Grundstücksgrenze
8. Bebaubarkeit
9. Heizung: Technischer Zustand, Art der Heizung
10. Höhe der Mieteinnahmen

PLUS KNOW-HOW

Hybrid | ivd-bildungsinstitut.de
Geldwäscheprävention für Immobilienmakler - gesetzliche Pflichten einhalten



Do., 05.11.2026
14:00 - 17:00 Uhr
99,- € | 199,- € zzgl. MwSt.

Umgang mit Nachfragen zum Objekt

Gerade bei Nachfragen der Kaufinteressenten ist darauf zu achten, dass sie nur dann ohne weitere Nachfrage beim Verkäufer, Bauamt oder ähnlich beantwortet werden, wenn sich der Immo-

bilienmakler wirklich sicher ist und die Gewähr für seine Antwort guten Gewissens übernehmen kann. Er haftet nämlich für seine Auskunft. Die Rechtsprechung nimmt in solchen Fällen einen selbstständigen Auskunftsvertrag an.

Bei Zweifeln muss die Frage zunächst unbeantwortet bleiben, bis eine Auskunft des Verkäufers, der Behörde oder eines Gutachters eingeholt ist. Diese Auskunft ist sodann mit Bezugnahme auf die die Auskunft erteilende Person weiterzuleiten.

Muss der Makler selbst ermitteln?

Den Makler trifft keine eigene Nachforschungspflicht zu den Eigenschaften der Immobilie oder den Angaben des Verkäufers - BGH, Urteil 18.01.2007 - III ZR 146/06. Er darf sich allerdings nicht auf die Richtigkeit der Verkäuferangaben zurückziehen, wenn ihm bekannt ist oder sich aufdrängen muss, dass diese Angaben unrichtig sind. Hat er ernsthafte Zweifel, so muss er auch diese dem Kaufinteressenten mitteilen und empfehlen, weitere Erkundigungen einzuholen.

Offenbarungspflichtige Mängel

Es ist zu berücksichtigen, dass der Verkäufer der Immobilie ihm bekannte schwerwiegende Mängel ungefragt dem Käufer offenbaren muss, z.B.: Feuchtigkeitsschäden, Insekten- oder Pilzbefall, ehemaliger Insekten- oder Pilzbefall, Altlasten, Rechtsstreitigkeiten, fehlende Baugenehmigungen, Abweichungen von der Bauplanung, Asbest.

Verschiedene Maßstäbe für Flächenangaben

Enthalten Inserat oder Exposé von Wohnimmobilien eine Flächenangabe, ist die angegebene Fläche im Zweifel als Wohnfläche, bemessen nach der Wohnflächenverordnung, zu verstehen. Neben dem Maßstab der Wohnflächenverordnung können Flächen außerdem nach der DIN 277, DIN 283 oder nach den GIF-Maßstäben ermittelt werden.

Nach diesen anderen Maßstäben ergibt sich in der Regel eine höhere Fläche. In Einzelfällen kommt es vor, dass der Verkäufer Bauunterlagen vorlegt, auf denen sich Flächenangaben befinden. Auf Bauplänen findet sich aber oft die Bruttogeschossfläche, bei welcher die Flächen für Mauern, Treppenhäuser und Fahrstühle nicht abgezogen sind.

Neuvermessung

Zur Vermeidung von Unstimmigkeiten sollten Fremddangaben zu Flächenangaben hinterfragt und im Zweifel ein Dienstleister mit der aktuellen Ermittlung nach der WoFIV beauftragt werden.

Viele Banken verlangen für die Finanzierung die Vorlage von Grundrissen mit verlässlichen Wohnflächenangaben.

Damit der für den Verkauf oder die Finanzierung erforderliche Grundriss mit geprüften Flächenangaben bei Bedarf schnell erstellt werden kann, lohnt es sich, rechtzeitig Kontakt mit einem entsprechenden Dienstleister aufzunehmen, damit ohne großen Zeitverlust der benötigte Plan erstellt werden kann.

Für diesen Plan haftet dann auch nicht der Makler, sondern gegebenenfalls der Dienstleister.

Check zur Haftungsvermeidung

- An die Immobiliensparte angepasste Checkliste beim Einkauf
- Prüfung der Plausibilität der Eigentümerangaben
- Benennen der durchgeführten Sanierungsmaßnahmen statt „komplett saniert“
- Inserat/Exposé vor Veröffentlichung vom Eigentümer prüfen und freigeben lassen
- Später erkannte Unrichtigkeiten nachweisbar richtigstellen
- Bekannte Mängel nachweisbar dem Käufer mitteilen, ggf. im Kaufvertrag dokumentieren



ivd IVD Bildungsinstitut GmbH
Expertenwissen für Immobilienprofis

FORTBILDUNGS-

ZIRKEL von Dr. Hildebrandt

- bis zu einer Stunde juristische Top-Infos
- entgeltfrei
- aktuellste Themen
- wertvolle Tipps für den beruflichen Alltag

Powered by IVD Bildungsinstitut

ivd-bildungsinstitut.de/fortbildungszirkel



Von RA Sven Johns
externer Datenschutzbeauftragter und Rechtsanwalt

Schwierigkeiten beim Auskunftsanspruch nach Artikel 15 DSGVO

Immer mehr Auskunftersuchen erreichen Immobilienbüros. Die Beantwortung muss von Gesetzes wegen erfolgen, ist aber häufig gar nicht so einfach.

Ein Zweizeiler im Posteingang: „Hiermit fordere ich Auskunft über meine bei Ihnen verarbeiteten personenbezogenen Daten gemäß Art. 15 DSGVO.“

Was nun? Was ist das? Muss ich antworten? Und vor allem: Was muss ich antworten?

Häufig stecken dahinter abgelehnte Mietinteressenten, unzufriedene Kaufinteressenten oder zerstrittene Vertragsparteien. Was früher mit einem standardisierten Antwortschreiben abgetan wurde, hat sich durch die Rechtsprechung in den letzten Monaten zu einem echten Aufwand für Maklerbüros entwickelt. Wer den Auskunftsanspruch nicht ernst nimmt, riskiert nicht nur ein Bußgeld, sondern auch möglicherweise eine Schadensersatzklage auf ein Schmerzensgeld.

Kurze Einordnung

Jedes Auskunftersuchen muss von dem Unternehmen beantwortet werden. Im Gesetz steht, dass die Beantwortung unverzüglich, spätestens innerhalb eines Monats erfolgen muss. Die Rechtsprechung hat daraus zuletzt gemacht, dass das Ausschöpfen der Monatsfrist in der Regel eine zu späte Auskunftserteilung ist. In den aufsichtsrechtlichen Verfahren bei der Aufsicht Datenschutz wird einerseits darauf geachtet, dass die Auskunft unverzüglich der betroffenen Person erteilt wird, und es wird zum anderen darauf geachtet ob die Auskunft

vollständig ist. Mit der Vollständigkeit der Auskunft fängt die Schwierigkeit erst richtig an.

Unser Rechtsrahmen: Art. 15 DSGVO und Erwägungsgrund 63

Artikel 15 DSGVO regelt das Auskunftsrecht der betroffenen Person. Das Gesetz verlangt, dass die betroffene Person das Recht hat, von dem Verantwortlichen eine Bestätigung darüber zu verlangen, ob sie betreffende personenbezogene Daten verarbeitet werden. Ist dies der Fall, so hat sie ein Recht auf Auskunft über diese personenbezogenen Daten und bestimmte weitere Informationen.

Der Sinn und Zweck dieses Anspruchs wird in Erwägungsgrund 63 zur DSGVO deutlich: Er besagt, dass das Auskunftsrecht hinsichtlich der eigenen Daten primär dem Zweck dient, sich der Verarbeitung bewusst zu sein und deren Rechtmäßigkeit überprüfen zu können. Was auf dem Papier nach einem einfachen Transparenzgebot klingt, führt in der Maklerpraxis – wo Bonitätsauskünfte, Exposé-Anfragen, E-Mails und interne Notizen zusammenlaufen – zu immensen operativen Schwierigkeiten.

Was meint „Kopie“ der Daten? EuGH-Urteil (C-487/21)

Eine der wirklich schwierigen Fragen ist der in Art. 15 Abs. 3 DSGVO normierte Anspruch auf Zurverfügungstellung einer „Kopie“ der verarbeiteten Daten. Was genau unter einer Kopie zu verstehen ist, hat der Europäische Gerichtshof (EuGH) in seinem Urteil vom 04.05.2023 (Az. C-487/21) präzisiert.



Der EuGH stellte unmissverständlich klar, dass das Recht auf eine Kopie bedeutet, der betroffenen Person eine originalgetreue und verständliche Reproduktion all dieser Daten auszuhändigen. Eine bloß aggregierte Zusammenfassung als Tabelle reicht nicht immer aus. Vielmehr setzt dieses Recht voraus, dass auch Kopien von Auszügen aus Dokumenten, ganzen Dokumenten oder Auszügen aus Datenbanken zur Verfügung gestellt werden müssen, wenn diese Zurverfügungstellung unerlässlich ist, um die Kontextualisierung der Daten und deren Verständlichkeit zu gewährleisten.

Ja, das ist Juristendeutsch. Und ja, das ist nicht ganz einfach zu verstehen. Und ebenfalls Ja, das lässt trotzdem Interpretationsspielraum, der noch nicht weiter geklärt ist.

Für Immobilienbüros bedeutet das: Es genügt nicht, dem abgelehnten Käufer eine rudimentäre Liste mit „Name, Adresse, Bonitätsscore“ zu schicken.

PLUS ONLINE

Der vollständige Artikel ist zu finden unter
ivd-bildungsinstitut.de/auskunftsanspruch



Von Stephan Mattern

Private Unfallversicherung

Ein oft unterschätzter Baustein der persönlichen Risikoabsicherung für Immobilienmakler

Warum das Unfallrisiko oft unterschätzt wird

Der Berufsalltag von Immobilienmaklern ist vielseitig und von hoher Mobilität geprägt. Ob Objektbesichtigungen, Baustellentermine, Wohnungsübergaben oder Kundengespräche. Ein Großteil der Arbeitszeit findet außerhalb des Büros statt. Hinzu kommen zahlreiche Fahrten mit dem Pkw sowie Begehungen von Bestandsimmobilien und Neubauten. Trotz dieser erhöhten Mobilität wird das persönliche Unfallrisiko häufig unterschätzt.

Ein weit verbreiteter Irrtum besteht darin, dass Arbeitnehmer und Selbstständige gleichermaßen umfassend gegen Unfallfolgen abgesichert seien. Tatsächlich leistet die gesetzliche Unfallversicherung ausschließlich bei Arbeits- und Wegeunfällen. Die überwiegende Zahl aller Unfälle ereignet sich jedoch in der Freizeit – beispielsweise im Haushalt, beim Sport oder im Urlaub – und fällt damit nicht unter den gesetzlichen Schutz. Für viele selbstständige Immobilienmakler besteht zudem überhaupt keine gesetzliche Unfallversicherung.

Wenn der gesetzliche Schutz nicht greift

Vor diesem Hintergrund gewinnt die private Unfallversicherung als Bestandteil eines ganzheitlichen Risikomanagements an Bedeutung. Sie bietet weltweit und rund um die Uhr Versicherungsschutz unabhängig davon, ob sich ein Unfall während der beruflichen Tätigkeit oder im privaten Umfeld er-

eignet. Führt ein Unfall zu einer dauerhaften Beeinträchtigung der körperlichen oder geistigen Leistungsfähigkeit, zahlt der Versicherer – abhängig vom vereinbarten Leistungsumfang – eine Kapitaleistung oder in bestimmten Tarifvarianten zusätzlich eine Unfallrente.

Gerade für Immobilienmakler kann ein schwerer Unfall erhebliche wirtschaftliche Konsequenzen haben. Persönliche Besichtigungstermine, Objektaufnahmen, Verhandlungen oder Netzwerkveranstaltungen lassen sich häufig nicht kurzfristig delegieren. Fällt die eigene Arbeitskraft für längere Zeit aus, kann dies unmittelbar zu Umsatz- und Einkommenseinbußen führen. Die Leistungen einer privaten Unfallversicherung schaffen in solchen Situationen finanzielle Handlungsspielräume, beispielsweise für Rehabilitationsmaßnahmen, den barrierefreien Umbau der eigenen Immobilie, technische Hilfsmittel oder die vorübergehende Unterstützung im beruflichen Alltag.

Worauf es bei der Tarifwahl ankommt

Bei der Tarifauswahl sollten nicht allein die Beiträge im Fokus stehen. Entscheidend sind insbesondere eine ausreichend bemessene Invaliditätsgrundsumme sowie eine leistungsstarke Progression, die bei schweren Unfallfolgen deutlich höhere Entschädigungen vorsieht. Ebenso verdienen die Versicherungsbedingungen besondere Aufmerksamkeit. Moderne Tarife bieten häufig zusätzliche Leistungen wie So-

fortzahlungen bei schweren Verletzungen, Bergungs- und Rettungskosten, kosmetische Operationen, Reha-Management oder Assistance-Leistungen zur Organisation von Haushaltshilfen und Pflegeunterstützung.

Nicht zu verwechseln ist die private Unfallversicherung mit der Berufsunfähigkeitsversicherung. Während die Berufsunfähigkeitsversicherung leistet, wenn der zuletzt ausgeübte Beruf aus gesundheitlichen Gründen – unabhängig von der Ursache – dauerhaft nicht mehr ausgeübt werden kann, setzt die Unfallversicherung stets einen Unfall als Auslöser voraus. Beide Absicherungen verfolgen unterschiedliche Ziele und ergänzen sich sinnvoll innerhalb eines umfassenden Vorsorgekonzeptes.

Ergänzung statt Ersatz: Unfallversicherung und Berufsunfähigkeit

Für Immobilienmakler zählt die eigene Arbeitskraft zu den wichtigsten wirtschaftlichen Ressourcen. Eine private Unfallversicherung kann zwar den Verdienstaustausch nicht ersetzen, sie trägt jedoch wesentlich dazu bei, die finanziellen Folgen eines schweren Unfalls abzufedern. Im Rahmen einer regelmäßigen Überprüfung der persönlichen Risikoabsicherung sollte daher auch der bestehende Unfallschutz auf Aktualität und Leistungsumfang geprüft werden. Eine unabhängige Beratung hilft dabei, den Versicherungsschutz an die individuelle berufliche und private Situation anzupassen und Versorgungslücken rechtzeitig zu schließen.



Innovationstagung für Makler

Live vor Ort im exklusiven Ambiente des GOP Varieté-Theaters in Bonn
mit einem besonderen Gala-Abend.

Topaktuelle Themen, praxisnahe Insights und die neuesten Entwicklungen
aus der Branche.

27. Januar 2027

Bonn

Freuen Sie sich unter anderem auf diese Speaker



Anne Brakhoff



Sven Johns



Christian Osthus



Dirk Wohltorf



Martin Kausch

**Die Zukunft der Immobilienvermittlung.
Heute erleben.**

Jetzt QR-Code scannen, informieren und Ticket sichern!



www.sprengnetter.de/itm-2027



Der Bedarf ist da Jetzt müssen daraus wieder Bauprojekte werden

In Berlin fehlen nach dem aktuellen BAU-MONITOR 2026 rund 58.000 Wohnungen, in Brandenburg weitere 28.000, bei deutlich zurückgegangenen Wohnungsneubau. Enrico Roth, Geschäftsführer der Bau- GmbH Roth, über die Situation und darüber, wie unter diesen Bedingungen neue Bauprojekte entstehen können.

immobilien+BUSINESS: Herr Roth, zehntausende Wohnungen fehlen, gleichzeitig wird weniger gebaut. Wie erleben Sie das?

Enrico Roth: Der Bedarf an Wohnraum ist eindeutig da. Aber Bedarf allein führt noch nicht zum Bauauftrag. Grundstück, Finanzierung, Baurecht, Erschließung und Baukosten müssen zusammenpassen, bevor investiert wird.

immobilien+BUSINESS: Roth-Massivhaus wird häufig mit dem individuellen Hausbau verbunden. Für welche Bauvorhaben sind Sie darüber hinaus Partner?

Enrico Roth: Wir bauen für Familien, mehrere Generationen, Eigentümergemeinschaften und Investoren, vom indi-

viduellen Wohnhaus über Mehrgenerationenhäuser bis zum frei geplanten Mehrfamilienhaus. Bei größeren Vorhaben kommt es darauf an, Grundstück, Nutzung und Wirtschaftlichkeit von Anfang an zusammenzudenken.

immobilien+BUSINESS: Was können Sie Investoren und Eigentümergemeinschaften dabei konkret bieten?

Enrico Roth: Bei knappen und teuren Grundstücken prüfen wir genau, welche Bebauung sinnvoll und wirtschaftlich ist. Die freie Planung ermöglicht es, Gebäude und Grundriss auf das Grundstück, die Nutzung und die Anforderungen des Bauherrn abzustimmen. Unsere Häuser bauen wir standardmäßig nach den Anforderungen des Qualitätssiegels Nachhaltiges Gebäude (QNG). Nachhaltigkeit ist damit kein Zusatz, sondern wie in unserem Fall Bestandteil des Standards.

immobilien+BUSINESS: Wo entstehen Zeit- und Kostentreiber, und was müsste sich ändern damit wieder mehr Projekte realisiert werden?

Enrico Roth: Ein Bauvorhaben beginnt lange vor dem ersten Spatenstich: Baurecht, Erschließung, Vermessung, Baugrund und Planung, dazu Nachweise und Genehmigungen. Problematisch wird es, wenn Verfahren nicht ineinandergreifen oder Entscheidungen sich hinziehen. Jede zusätzliche Schleife kostet Zeit und Geld. Früh muss klar sein, was auf

einem Grundstück gebaut werden kann, welche Anforderungen gelten und wie die Erschließung gesichert wird. Und wir müssen selbst verlässlich kalkulieren und bauen.

immobilien+BUSINESS: Was bedeutet der Einbruch für die Bauwirtschaft?

Enrico Roth: Allein in Brandenburg wurden 2025 über 2.200 Ein- und Zweifamilienhäuser weniger gebaut als 2023. Wenn über Jahre weniger gebaut wird, gehen Kapazitäten und Know-how verloren. Die Wohnungen, deren Bau heute nicht begonnen wird, fehlen auch in einigen Jahren noch.

immobilien+BUSINESS: Wird Wohnungsbau damit auch zur Standortfrage?

Enrico Roth: Ja. Wenn Unternehmen Fachkräfte gewinnen wollen, diese aber keinen passenden Wohnraum finden, wird das zum Wettbewerbsnachteil. Gerade für Berlin und das Umland ist das ein reales Thema. Wohnungsbau ist deshalb auch eine wirtschaftliche Frage. Der Wohnraumbedarf ist da. Entscheidend ist jetzt, dass daraus wieder Bauprojekte werden. Dafür braucht es verlässliche Rahmenbedingungen und Unternehmen, die unterschiedliche Anforderungen in realisierbare Lösungen übersetzen können.

immobilien+BUSINESS: Vielen Dank für Ihre Einschätzung!

PLUS+INFO

Bau- GmbH Roth ist am 13. und 14. Oktober auf dem Berlin-Brandenburger Immobilitätstag 2026 in Berlin vertreten.

Von Alexander Jahnel und Frank Plöhn

Nicht nur der Neubau braucht Glasfaser

Mit dem Glasfaser-Vollausbau von mih NET werten Sie Ihre Immobilie auf, sorgen für Anbietervielfalt für Ihre Mietenden (Open Access) und legen die Basis für digitale Lösungen im Objekt.

Berlin hat beim Glasfaserausbau in den vergangenen Jahren deutlich an Tempo gewonnen. Auch das Netz der mih NET Berlin ist gewachsen, mehr als 150.000 Haushalte sind heute angeschlossen. Seit Juni 2026 trägt das Unternehmen einen neuen Namen, aus Eurofiber Netz ist mih NET Berlin geworden.

Mit der Übernahme durch die mih Gruppe beginnt eine neue Phase. mih NET Berlin baut auf der bestehenden Infrastruktur auf und entwickelt das Netz kontinuierlich weiter. Die mih Gruppe bringt dafür Erfahrung aus unterschiedlichen Bereichen der Glasfaser-Wertschöpfung mit. Sie entwickelt, baut und betreibt Glasfaser- und Telekommunikationsnetze in Deutschland. Mit mih NET Berlin kommt ein bestehendes urbanes Netz hinzu und damit die Chance, Ausbau, Betrieb und Vermarktung noch enger miteinander zu verbinden.

In Berlin bleibt der Ausbau ein wichtiger Schwerpunkt. Ziel ist der konsequente FTTH-Vollausbau: Die Glasfaser endet nicht am Gebäude, sondern wird bis in die Wohnungen geführt. Gleichzeitig rückt die Nutzung der bestehenden Infrastruktur stärker in den Fokus. Für die Vermarktung setzt mih NET Berlin auf verschiedene Wege. Im Sinne von Open Access steht das Netz unterschiedlichen Telekommunikationsanbietern offen. Bereits heute bieten verschiedene Provider ihre Produkte über diese Infrastruktur an. Darunter sind bekannte, verlässliche Provider, wie eine 1&1 oder eine O₂, aber auch kleinere Provider mit spannenden Preis- oder Leistungsangeboten, wie

Bahnhof, Spreenet oder Amiva. Das schafft Wettbewerb und ermöglicht Endverbrauchenden die Wahl zwischen verschiedenen Tarifangeboten.

Seit dem 22. September 2026 gehört OPIK zu den Anbietern auf dem Berliner Netz. Als hauseigener Provider der mih Gruppe bietet OPIK eigene Internetprodukte für Endverbrauchende an.

verbindet die Erfahrung aus dem Netzausbau mit den Kompetenzen der mih Gruppe und führt den deutschlandweiten Ausbau sowie die Vermarktung enger zusammen. Denn der Erfolg des Glasfaserausbaus bemisst sich nicht allein an der Verfügbarkeit der Technologie, sondern an ihrer tatsächlichen Nutzung. Für die Wohnungswirtschaft spielt dabei der FTTH-Vollausbau eine zentrale



Hier greifen FTTH-Ausbau und Vermarktung ineinander. Die Glasfaser bis in die Wohnung ermöglicht leistungsfähige Tarife auf einer durchgängigen Glasfaserinfrastruktur. OPIK setzt dabei auf hohe Bandbreiten und ein Preismodell, das langfristige Kundentreue belohnt.

Das Gigabitprodukt mit bis zu 1.000 Mbit/s ist bereits ab 39 Euro pro Monat erhältlich, noch ohne Berücksichtigung von Rabattaktionen und Treuebonus. Als hauseigener Provider ergänzt OPIK damit die weiteren Anbieter auf dem offenen Netz.

Die Transformation zur mih NET steht damit für mehr als einen Eigentümer- und Markenwechsel. Das Unternehmen

Rolle. Er schafft eine zukunftsfähige Infrastruktur, ermöglicht Anbietervielfalt für die Mietenden und kann gleichzeitig den Wert der Immobilie steigern.

PLUS INFO

mih NET steht daher für Glasfaser aus einer Hand. Das Unternehmen begleitet und berät seine Partner:innen der Wohnungswirtschaft bei jedem Schritt von der Finanzierung über den Ausbau bis hin zur Buchung der Tarife durch die eigenen Mietenden.

Wir sind für Sie da:
anschluss@mih-net.com



Während Sie besichtigen, ruft der nächste Auftrag an

Wenn weniger Abschlüsse zustande kommen, zählt jeder Auftrag umso mehr. Als Makler investieren Sie Zeit und Geld, um Eigentümer und Interessenten auf Ihr Angebot aufmerksam zu machen. Doch wenn dann das Telefon klingelt und niemand abnimmt, kann diese Mühe vergeblich sein. Wer Sie nicht erreicht, versucht es womöglich beim nächsten Maklerbüro. Aus einem verpassten Anruf wird so schnell eine verpasste Geschäftschance.

Gleichzeitig können Sie nicht jedes Gespräch unterbrechen, um ans Telefon zu gehen. Bei einer Besichtigung, im Eigentümergespräch oder in einer Verhandlung braucht Ihr Gegenüber Ihre volle Aufmerksamkeit. Die Herausforderung: den aktuellen Kunden betreuen und den nächsten trotzdem nicht verlieren.

Jeder Anruf kann ein Auftrag sein

Am Telefon meldet sich vielleicht ein Eigentümer, der seine Immobilie verkaufen möchte. Oder ein Interessent, der das passende Objekt gefunden hat. Ob daraus ein Auftrag oder ein Abschluss wird, steht noch nicht fest. Aber ohne den ersten Kontakt fehlt die Chance, ins Geschäft zu kommen.

Dass selbst große Anbieter hier Potenzial liegen lassen, zeigt die Servicestudie Immobilienmakler 2026 des Deutschen Instituts für Service-Qualität im Auftrag von ntv. Untersucht wurden zehn überregional aktive Makler in 370 Servicekontakten. Persönliche Beratung und Besichtigungen überzeugten.

PLUS INFO

Für IVD-Mitglieder ist der Einstieg derzeit besonders attraktiv: Wer ebuero testet, erhält im ersten Monat die Grundgebühr sowie 250,- € Startguthaben geschenkt.

Mehr dazu unter
www.ebuero.de/ivd-partner

Die telefonische Erreichbarkeit war dagegen oft eingeschränkt; ein Großteil der E-Mail-Anfragen blieb unbeantwortet. Insgesamt erreichten die untersuchten Anbieter 68,3 von 100 Punkten und das Qualitätsurteil „befriedigend“.

Für kleinere und mittelständische Maklerbüros liegt darin eine Chance. Sie

müssen nicht die größte Reichweite oder die meisten Objekte haben, um beim ersten Kontakt zu überzeugen. Wer Anrufer persönlich empfängt und ihr Anliegen aufnimmt, schafft die Grundlage für den nächsten Schritt: ein Exposé, einen Besichtigungstermin oder ein Gespräch über den Verkauf.

Auftragschancen sichern, auch wenn Sie im Termin sind

Mit ebuero bleibt Ihr Maklerbüro telefonisch erreichbar, während Sie sich um Ihre Kunden kümmern. Das Sekretariatsteam nimmt Anrufe in Ihrem Namen entgegen und passt sich Ihren Abläufen an. Eigentümer und Interessenten erreichen so jemanden, der ihr Anliegen aufnimmt, statt es beim nächsten Büro zu versuchen.

Auf Wunsch übernimmt das Team auch außerhalb der üblichen Geschäftszeiten Anrufe, koordiniert Termine und versendet Exposés. Sie erhalten die Informationen für Ihren Rückruf und können direkt an das Anliegen anknüpfen.

So bleibt Ihre Aufmerksamkeit beim laufenden Gespräch, während der Anruf zum nächsten möglichen Auftrag persönlich angenommen wird.

Von Konstantin Gastmann

Zwischen Optimierung und Täuschung

KI in der Immobilienfotografie



Original, digital leergeräumt und virtuell neu gestaltet: Im dritten Bild wurden neben der Einrichtung auch feste Bestandteile wie Fußboden verändert. Das technisch Machbare zeigt damit zugleich die Grenze zwischen virtuellem Staging und einer möglichen Verfälschung der Immobilie.

Ein bewohntes Wohnzimmer, wenige Klicks – und plötzlich ist der Raum leer. Kurz darauf steht dort eine neue, moderne Einrichtung. Was vor wenigen Jahren noch nach Zukunft klang, gehört heute zum Werkzeugkasten der Immobilienvermarktung. KI kann Räume digital leerräumen, virtuell möblieren und in unterschiedlichen Wohnstilen darstellen.

Das ist zunächst eine gute Entwicklung. Gerade bei leerstehenden Immobilien kann virtuelles Staging helfen, Raumgrößen und Nutzungsmöglichkeiten anschaulicher zu machen. Bei sehr individuell eingerichteten Wohnungen kann eine reduzierte Darstellung den Blick stärker auf die Immobilie selbst lenken. KI ist damit ein praktisches Werkzeug für die Vermarktung.

Entscheidend ist nur: Am Anfang steht immer noch ein Foto.

Und genau hier liegt aus meiner Sicht der wichtigste Punkt. Eine KI kann Möbel entfernen oder neue ergänzen. Sie entscheidet aber nicht, von welcher Position ein Raum fotografiert werden sollte, welche Perspektive stimmig wirkt oder wie Licht, Fensterflächen und Bildaufbau zusammenspielen. Auch die Aus-

wahl der Motive bleibt eine fotografische und zugleich vermarktungsstrategische Entscheidung.

Deshalb wird aus einem schwachen Ausgangsbild nicht automatisch eine überzeugende Immobilienpräsentation. Wenn Linien kippen, Fenster überstrahlen, der Bildausschnitt unruhig ist oder ein Raum ungünstig erfasst wurde, kann eine Software zwar Inhalte verändern, die fotografische Grundentscheidung ersetzt sie jedoch nicht.

Noch spannender wird es bei der Frage, wo Optimierung endet und Täuschung beginnt. Ein leerer Raum, der virtuell möbliert wird, bleibt derselbe Raum. Anders sieht es aus, wenn feste Eigenschaften verändert werden und aus Fliesen wird Parkett, ein Heizkörper verschwindet, Fenster werden größer oder der Ausblick attraktiver gemacht. Dann zeigt das Bild nicht mehr nur eine mögliche Einrichtung, sondern möglicherweise eine Immobilie, die es so gar nicht gibt.

Genau hier ist Zurückhaltung gefragt. Immobilienfotos sollen Interesse wecken und ein Objekt attraktiv präsentieren. Gleichzeitig müssen Interessenten da-

rauf vertrauen können, dass wesentliche Merkmale der Immobilie der Realität entsprechen. Je leistungsfähiger KI wird, desto wichtiger wird die Entscheidung, was man technisch zwar verändern könnte, aber besser nicht verändern sollte.

Professionelle Immobilienfotografie hat schon immer optimiert: Belichtung, Farben, Kontraste und Perspektiven werden bearbeitet, um Räume klarer und ansprechender darzustellen.

Die Immobilie selbst sollte dabei jedoch erkennbar dieselbe bleiben. KI erweitert diese Möglichkeiten erheblich und macht den verantwortungsvollen Umgang damit umso wichtiger.

”

Die spannendste Frage ist deshalb nicht, was KI heute alles verändern kann. Sondern was ein gutes Immobilienbild von Anfang an leisten muss.

Denn auch das beste digitale Staging beginnt mit Perspektive, Licht und Bildaufbau, damit lange vor dem ersten Klick auf „Generieren“.

Partner im Überblick



DR. KLEIN
Die Partner für Ihre Finanzen.



ebuero AG



HOWDEN



immobilie1



JACASA



mihNET
CONNECTING PEOPLE



onOffice
ALWAYS ON YOUR SIDE



Impressum

Herausgeber:

IVD Bildungsinstitut Berlin-Brandenburg GmbH im Auftrag des Immobilienverband Deutschland (IVD)
Verband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen Region Berlin-Brandenburg e.V.
Vorsitzende des Vorstandes: Kerstin Huth
Knesebeckstraße 59 - 61, 10719 Berlin, Tel. 030 - 89 73 53 64, Fax 030 - 89 73 53 68
info@ivd.berlin, www.ivd.berlin

Layout:

Angelika Lomitschka, LOMITSCHKA media-solutions

Druck:

Königsdruck Printmedien und digitale Dienste GmbH

Bilder:

Titel: generiert mit KI, Seite 8: © LarasShaty - stock.adobe.com generiert mit KI und © ufotopix110 - stock.adobe.com, Seite 10: © ProximaStudio - stock.adobe.com, Seite 12: Ogulo GmbH, Seite 14: © Vodafone GmbH, Seite 30: © Benedikt Böhm, Seite 32 © Mangostar - stock.adobe.com, Seite 34: © Pipia - generiert mit

KI - stock.adobe.com, Seite 36: © New Africa - stock.adobe.com, Seite 38: © contrastwerkstatt - stock.adobe.com, Seite 41: © Grispb - stock.adobe.com, Seite 42: © chinnarach - stock.adobe.com, Seite 44: © Bau- GmbH Roth, Seite 45: © mih NET Berlin GmbH, Seite 46: © ebuero, Seite 47: © Immobilienfotograf Berlin, Konstantin Gastmann

Copyright:

Dieses Magazin ist urheberrechtlich geschützt. Alle Urheber-, Nutzungs- und Verlagsrechte sind vorbehalten und liegen beim Herausgeber. Jede Verwertung ist ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Herausgebers unzulässig. Dies gilt vor allem für die herkömmliche Vervielfältigung (darunter Fotokopien, Scan, Nachdruck), Übersetzung, Aufnahme in Mikrofilmarchive, Aufnahme in Internet-Datenbanken, elektronische Datenbanken und Internet-Webseiten sowie die Vervielfältigung auf CD-ROM oder anderen digitalen Datenträgern. Auch die Herstellung von elektronischen Kopien und der Weiterversand per E-Mail unterliegt dem Urheberrecht. Der Herausgeber übernimmt keine Verantwortung für den Inhalt von Texten Dritter.

Alle Urheber- und Leistungsschutzrechte vorbehalten.
Stand: © September 2026

DRAUSSEN SPIELEN. AUCH WENN ES KALT WIRD.

Unterstützen Sie "Eine Jacke für Jonas"

Eine warme Winterjacke sollte für jedes Kind selbstverständlich sein. Ist sie aber nicht.

Mit Ihrer Spende helfen Sie uns, hochwertige Winterjacken zu finanzieren. Gemeinsam mit unseren Partnern sorgen wir dafür, dass sie bei Kindern ankommen, die sie brauchen.

**JETZT JACKE
SPENDEN!**



ivd.net/ivd-sozial/



IVD Bildungsinstitut GmbH
**Expertenwissen für
Immobilienprofis**



Entscheiden Sie sich!

Weiterbildung, um mit einem Lächeln durchzustarten.



PRÄSENZ

ONLINE

HYBRID

Aktuelles Fachwissen für alle Profis
rund um die Immobilie!

ivd-bildungsinstitut.de