

KOLUMNE

Leerstand kann Zukunft haben



Leer stehende Gebäude sind kein Randthema mehr. Neue Arbeitswelten, Onlinehandel und veränderte Freizeitgewohnheiten verändern unsere Städte. Moderne Büros in guten Innenstadtlagen bleiben gefragt. Doch ältere, überholte Gebäude an schwächeren Standorten verlieren Nutzer. Auch viele Warenhäuser suchen eine neue Rolle. Dass der Neubau der Düsseldorfer Oper im ehemaligen Kaufhof am Wehrhahn gestoppt wurde, zeigt exemplarisch: Eine gute Idee reicht nicht. Sie muss baulich, wirtschaftlich und gesellschaftlich tragfähig sein.

Genau darin liegt die Herausforderung. Umwandlung ist keine schnelle Schönheitsreparatur, sondern beginnt mit umfassender Prüfung: Was kann der Bestand? Was braucht der Markt? Was erlauben Tragwerk und Haustechnik? Welche Kosten und Termine sind realistisch?

Erfolgreich wird Transformation nur, wenn kreative Architektur, solide Ingenieurplanung, professionelles Kosten- und Terminmanagement sowie fundierte Marktkenntnis zusammenwirken. Dann entstehen belastbare Konzepte für Wohnen, Arbeiten, Bildung, Gesundheit, Kultur – und für lebendige gemischte Quartiere, die „Königsdisziplin“ der modernen Stadtentwicklung.

Dafür braucht es Mut von Eigentümern, Investoren, Politik und Verwaltung: Mut zur ehrlichen Analyse, zu tragfähigen Kompromissen und zu klaren Entscheidungen. So können wir aus leer stehenden Gebäuden wieder Orte machen, die gebraucht werden und die unsere Städte bereichern. So kann aus Leerstand Zukunft werden.

Max Schultheis

Der Autor ist Inhaber der MXS Real Estate Consulting.

DIGITALISIERUNG

KI krepmpelt den Immobilienmarkt um

Sie ist in nahezu allen Wirtschaftszweigen angekommen und schon jetzt nicht mehr wegzudenken. Der größte Treiber ist und bleibt kräftige Zeitersparnis für gestresste Angestellte und erfolgshungrige Entscheider. Doch wo sind die Grenzen?

(rps/hens) Jahrzehntelang gewachsene und verkrustete Strukturen brechen auch in der Immobilienbranche auf. Prüfen von Verträgen, Erstellen von Grundrissen oder Abtelefonieren von Kunden funktionieren immer mehr über Automatisierung. Wohin geht die Reise für Vermieter und Mieter nun aber wirklich? Überwiegt wie so oft die Skepsis gegenüber Neuem oder gewinnt die Aussicht auf Zukunft? Vorbei mit „Haben wir immer so gemacht“?

Wer heute eine Wohnung in Köln, Düsseldorf, dem Ruhrgebiet, Sauerland oder Münsterland sucht, merkt schnell: Das Geschäft mit Wohnungen und Häusern läuft auch 2026 noch sehr konservativ. Formulare werden per E-Mail verschickt, Nachfragen telefonisch geklärt, Dokumente händisch geprüft, Mietverträge aus Vorlagen zusammengesetzt. Und am Ende stapelt sich der Papierkram gefühlt meterhoch. Unabhängig davon, an welcher Seite der Entscheidungskette man sitzt.

Während in anderen Wirtschaftsbereichen KI-Assistenten Kundenanfragen vorstrukturieren, Verträge analysieren oder interne Workflows beschleunigen, wird im Immobiliengeschäft überwiegend mit Systemen gearbeitet, die an die frühen 2000er-Jahre erinnern. Und das hat primär strukturelle Gründe. In einer Digitalisierungsstudie des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA) und des Beratungshauses EY gaben 79 Prozent der befragten Angestellten in privaten und öffentlichen Immobilienunternehmen an, dass es an geschultem Personal fehlt.

Selbst wenn digitale Zwillinge, automatisierte Vertragsprozesse, KI-gestützte Dokumentenprüfung oder Smart Contracts technisch möglich sind, müssen Unternehmen sie organisatorisch integrieren, Mitarbeiter qualifizieren und Vertrauen in neue Abläufe schaffen. Die Lücke zwischen technischer Möglichkeit und praktischer Umsetzung ist groß. „Da überwiegt das Vertrauen ans Bestehende und die Skepsis gegenüber Innovation. Sowohl in kleineren



Immer mehr Immobilienunternehmen nutzen KI-Programme für organisatorische Aufgaben.

FOTO: GETTY IMAGES

als auch in größeren Organisationen“, kommentiert Florian Bauer, CEO der Kölner Bauer Immobilien Unternehmensgruppe, die selber KI im operativen Geschäft nutzt. Die Zukunft zu verschlafen, kann sich niemand leisten. Je länger hartnäckiges Recruiting ausbleibt, um KI-fähiges Personal zu finden, desto größer werde der langfristige Schaden zulasten aller Parteien.

Ein großer Teil immobilienwirtschaftlicher Arbeit besteht aus Routinen: Daten aufnehmen, Unterlagen sichten, Fristen prüfen, Standardkommunikation vorbereiten, Termine koordinieren, Interessenten qualifizieren, Vertragsentwürfe erstellen. „All diese Aufgaben verschwinden durch KI nicht automatisch. Aber sie können schneller vorbereitet, besser strukturiert und in vielen Fällen teilautomatisiert werden. Entscheidend bleibt die Kontrolle“, sagt Bauer. Gerade bei Mietverträgen, Finanzierungsunterlagen oder Eigentümerkommunikation dürfe eine KI nicht unbesehen entscheiden. „Sie kann aber Vorarbeit leisten, Auffälligkeiten markieren und Vorschläge erstellen.“

Für Mieter könnte das mittelfristig echte Vorteile bringen.

Wer schon einmal wochenlang auf Rückmeldung zu einer Wohnung, einer Nebenkostenabrechnung oder einer Vertragsänderung gewartet hat, weiß, wie stark Verwaltungsengpässe den Alltag beeinflussen.

Wenn KI-Systeme Anfragen vorsortieren, Dokumente schneller prüfen oder Standardprozesse beschleunigen, kann sich auch die Servicequalität verbessern. Nicht jede Frage muss dann sofort von einem Sachbearbeiter beantwortet werden. Gleichzeitig bleibt mehr Zeit für Fälle, in denen menschliche Entscheidung und Erfahrung wirklich nötig sind.

Auch Firmen im Bereich Kapitalanlage, Vermietung und Finanzierung spüren echte Fortschritte: „Wir fokussieren uns im Unternehmen direkt auf die Dinge, die uns operativ weiterbringen: etwa das Nachtelefonieren von Interessenten für eine Wohnung als Kapitalanlage, Mietverträge gestalten, Dokumente überprüfen, Workflows beschleunigen, mit Kunden kommunizieren. In all diesen Feldern sehen wir erste Erfolge. Und das skaliert dermaßen, dass man den Prozessen mit ein paar Ein-

griffen fast schon vollständig vertrauen kann“, erklärt Bauer. Gleichwohl betont der Verband der Immobilienverwalter Deutschland (VDIV): „KI wird dabei immer nur ein ergänzendes Element im Immobilienmanagement sein, wenn auch mit zunehmender Bedeutung.“

Gleichzeitig stellt sich die Frage, was der KI-Einsatz für Beschäftigte bedeutet. In vielen Unternehmen löst künstliche Intelligenz zunächst Sorge aus: Was passiert mit meinem Job? Werden weniger neue Mitarbeiter gebraucht? Wenn einzelne Tätigkeiten automatisiert werden können, prüfen Unternehmen künftig genauer, ob jede Neueinstellung in der bisherigen Form nötig ist. Das muss nicht zwangsläufig bedeuten, dass Arbeitsplätze unmittelbar verschwinden. Es bedeutet aber nach Ansicht von Experten, dass sich Stellenprofile verändern. Gesucht werden künftig nicht nur klassische Immobilienkaufleute, Verwalter oder Vertriebskräfte, sondern Menschen, die Prozesse verstehen, digitale Werkzeuge bedienen und Ergebnisse kritisch prüfen können. KI-Kompetenz wird damit nicht nur ein Thema für IT-Abteilungen, sondern für den ge-

tisieren. „Wer sich nicht innoviert, wird unter einem großen Wettbewerbsnachteil leiden“, meint Bauer. Der entscheidende Punkt ist also nicht, ob KI irgendwann Mietverträge schreiben kann. Der entscheidende Punkt ist, ob Unternehmen lernen, solche Entwürfe verantwortungsvoll zu nutzen.

Schnellere Rückmeldungen, besser vorbereitete Unterlagen, transparentere Prozesse und weniger Medienbrüche sind keine Zukunftsmusik mehr. Sie sind in vielen Branchen bereits Standard. „Die Immobilienwirtschaft muss entscheiden, ob sie diesen Standard mitgestaltet oder ihm hinterherläuft“, sagt Bauer.

Auch Kai Warnecke, Präsident von Haus & Grund Deutschland, betont: „Wir wollen die Dynamik dieser Entwicklung nicht nur beobachten, wir wollen sie nutzen und sie nachhaltig mitgestalten.“ Seit Februar ist bei Haus & Grund ein neuer KI-Berater im Einsatz, abrufbar über www.haus-und-grund.com: Er unterstützt Vermieter unter anderem bei Fragen zu Mietrecht, Betriebskosten, Modernisierung oder Wohnungseigentumsrecht. Informationen können genau dann abgerufen werden, wenn sie im konkreten Vermietungsprozess benötigt werden. „Ziel ist es, komplexe Sachverhalte verständlich einzuordnen, Entscheidungsprozesse zu erleichtern und Vermieter im Alltag spürbar zu entlasten“, sagt Warnecke.

Immobilien & Geld

Verlag: Rheinische Post Verlagsgesellschaft mbH, Zulpicher Straße 10, 40549 Düsseldorf

Geschäftsführer: Johannes Werle, Hans Peter Bork, Matthias Körner (verantw. Anzeigen)

Druck: Rheinisch-Bergische Druckerei GmbH, Zulpicher Straße 10, 40549 Düsseldorf

Anzeigen: Rheinische Post Medien GmbH, Telefon: 0211/505 2976, E-Mail: classifieds@rheinische-post.de

Redaktion: Rheinland Presse Service GmbH, Monschauer Straße 1, 40549 Düsseldorf, José Macias (verantwortlich), Christian Hensen, Tel. 0211 528018-21, redaktion@rheinland-presse.de

Next Concept Immobilien

Die neuen Spielregeln am Immobilienmarkt

Der Immobilienmarkt hat neue Spielregeln. Viele Eigentümer verkaufen jedoch noch nach den alten. Wer heute einen Käufer überzeugen will, muss verstehen, dass er es mit einer anderen Generation von Entscheidern zu tun hat. Menschen, die nicht mehr kaufen, weil sie es grundsätzlich können – sondern nur noch, wenn Finanzierung, Zustand und Zukunftsperspektive zusammenpassen.

Vor fünf Jahren war die Lage das entscheidende Kriterium. Danach kamen Größe und Grundriss. Energieeffizienz war ein Bonus, keine Bedingung. Finanzierungen liefen zu deutlich günstigeren Konditionen, viele Kaufentscheidungen wurden schneller getroffen und der Markt verzieh Fehler. Käufer passten sich häufig an das Angebot an. Heute gelten andere Spielregeln.

Der Käufer von 2026 rechnet anders. Er hat nicht nur einen Wunschpreis im Kopf – sondern eine monatliche Belastungsgrenze. Und die ist heute deutlich enger als noch vor wenigen Jahren. Viele Kaufinteressenten scheitern nicht am Interesse, sondern an den Finanzierungsvorgaben der Banken. „Viele Kaufentscheidungen scheitern heute nicht am Interesse, sondern an den Rahmenbedingungen. Das verändert die Anforderungen an die Vermarktung grundlegend“, sagt Niklas Reith, Geschäftsführer von Next Concept Immobilien.

Das Zweite, was Käufer heute prüfen, ist der Zustand. Nicht optisch. Strukturell. Eine Immobilie mit Energieklasse E oder schlechter löst heute eine konkrete Folgefrage aus: Was kostet mich das in fünf Jahren? Wer diese Frage nicht be-

antworten kann – oder will – verliert den Käufer häufig bereits während der Besichtigung, ohne es zu merken.

Das dritte Kriterium wird oft unterschätzt: Planungssicherheit. Homeoffice-Tauglichkeit, Breitbandversorgung, ruhige Wohnlagen oder kurze Wege im Alltag – was früher als Komfort galt, ist für viele Käufer inzwischen Voraussetzung geworden. Eine Immobilie, die diese Fragen nicht beantwortet, erzeugt Zweifel. Und Zweifel verhindern Kaufentscheidungen. Heutige Käufer sind informierter, vorsichtiger und rechnerischer als noch vor wenigen Jahren. Das ist keine Schwäche des Marktes, es ist die neue Realität. „Was sich verändert hat, ist nicht der Wille zu kaufen. Es ist die Hürde, die zwischen Interesse und Zusage liegt. Und die ist in den

letzten Jahren deutlich höher geworden“, sagt Alexander Spier, ebenfalls Geschäftsführer von Next Concept Immobilien. Diese Realität verlangt, dass eine Immobilie für die passende Käufergruppe positioniert wird. Die entscheidende Frage lautet heute nicht mehr: Was ist meine Immobilie wert? Sondern: Für wen ist meine Immobilie die richtige Antwort und wie mache ich das sichtbar? Wer heute verkauft, konkurriert nicht nur mit anderen Immobilien, sondern um die Aufmerksamkeit und das Vertrauen eines deutlich anspruchsvolleren Käufers. Wer versteht, für wen seine Immobilie die richtige Antwort ist, verkauft. Wer es ignoriert, wartet.

Kontakt: Telefon (0211) 54 12 99 83
www.nextconcept-immo.com



Die beiden Geschäftsführer Alexander Spier (l.) und Niklas Reith im Gespräch mit einer Kundin.

ANZEIGE