

1. Juni 2025  
76. Jahrgang

Verlag Helmut Richardi  
Frankfurt am Main

ISSN 1618-7741

# IMMOBILIEN FINANZIERUNG

— DER LANGFRISTIGE KREDIT —

DIGITALER  
SONDERDRUCK



## NEUE RECHTLICHE GRUNDLAGEN FÜR IMMOBILIENINVESTMENTS

„DER WOHNRAUMPOLITIK IN DEUTSCHLAND FEHLT  
EIN LANGFRISTIG VERLÄSSLICHER KURS“

INTERVIEW MIT APOSTOLOS BIBUDIS

## WOHNUNGSWESEN

## „DER WOHNRAUMPOLITIK IN DEUTSCHLAND FEHLT EIN LANGFRISTIG VERLÄSSLICHER KURS“

Die neue Bundesregierung ist mit einigen Vorschusslorbeeren, oder besser Hoffnungen, in die neue Legislaturperiode gestartet. Und auch in der Immobilien- und Wohnungswirtschaft findet der Koalitionsvertrag durchaus Anklang. So wird begrüßt, dass Wohnen als zentrales Thema weiterhin auf der politischen Agenda steht und auch ein eigenständiges Bundesbauministerium erhalten bleibt. Allerdings fehlt vielen Marktteilnehmern das klare Bekenntnis für mehr Wohnungsneubau. Auch die Eingriffe in den Markt über mietrechtliche Maßnahmen, insbesondere die Fortsetzung der Mietpreisbremse, werden kritisiert. Die Redaktion sprach mit dem Deutschland-Chef des internationalen Maklernetzwerks iad über die drängenden Herausforderungen und die richtigen Weichenstellungen in der Wohnraumpolitik.

**Herr Bibudis, was sind aktuell die zentralen Herausforderungen des deutschen Wohnungsmarktes aus Sicht der täglichen Praxis?**

Wir erleben eine historisch angespannte Marktlage – und das auf gleich mehreren Ebenen. Es fehlt an bezahlbarem Wohnraum, Genehmigungsverfahren dauern zu lange, und die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Neubauprojekte sind extrem volatil. In der täglichen Praxis zeigt sich vor allem eine wachsende Diskrepanz zwischen dem tatsächlichen Bedarf und den politischen Möglichkeiten, diesem strukturiert zu begegnen.

Dabei wird oft übersehen, dass Bauvorhaben immer ein Dreiklang aus Bedarf, Mitteln und Zeit sind. Selbst wenn der Wunsch nach Wohnraum groß ist, lässt sich dieser nicht sofort erfüllen – schon gar nicht in einem System, das so schwerfällig reagiert wie in Deutschland. Wir müssen aufhören, Wohnraumpolitik als Reparaturbetrieb zu begreifen – sie ist eine der zentralen gesellschaftlichen Zukunftsaufgaben.

**Welche Maßnahmen aus dem Koalitionspapier sind zielführend – und wo bleiben zentrale Punkte offen?**

ZUR PERSON

**APOSTOLOS  
BIBUDIS**

Geschäftsführer,  
iad Deutschland GmbH,  
Frankfurt am Main



Foto: iad

Grundsätzlich tut es gut, dass der Wohnungsbau wieder auf der politischen Agenda steht. Ein eigenes Ministerium – das ist symbolisch stark. Begriffe wie Baubeschleunigung, digitale Genehmigungsverfahren oder serielles Bauen sind richtig und wichtig. Aber um ehrlich zu sein: Worte allein errichten keine Gebäude. Was nach wie vor fehlt, ist eine spürbare Entschlackung – in den Ämtern, bei den Förderprogrammen, in der Gesetzgebung. Wer neue Wohnungen will, muss Prozesse vereinfachen, nicht weiter verkomplizieren. Gerade auf kommunaler Ebene werden viele der guten Ansätze immer noch ausgebremst. Der Koalitionsvertrag wirkt wie ein Versprechen mit Fußnoten – ambitioniert formuliert, aber voller Konjunktive. Was wir wirklich brauchen, sind deutlich mehr konkrete und wirkungsvolle Taten als tolle Slogans.

**Wie ist die Verlängerung der Mietpreisbremse zu bewerten?**

Die Mietpreisbremse ist politisch nachvollziehbar, praktisch jedoch kontraproduktiv. Sie adressiert Symptome, nicht Ursachen. Eine Entspannung auf dem Mietmarkt wird es nur durch ein Mehr an Wohnraum geben – nicht durch Obergrenzen, die Investitionen unattraktiv machen. In einem Markt, der ohnehin unter Unsicherheit leidet, braucht es Anreize, nicht Abschreckung. Gerade internationale Investoren, die in einem offenen und stabilen Markt investieren wollen, blicken hier zunehmend kritisch auf Deutschland. Wir müssen wieder in eine Mentalität des Ermöglichens kommen, nicht in eine des Begrenzens.

**Welche Weichen muss die neue Regierung in den ersten 100**

**Tagen wirklich stellen, um den Wohnungsbau wirksam zu beschleunigen?**

Ganz konkret: Bauanträge müssen digital und effizient bearbeitet werden können – mit klaren Fristen. Diesbezüglich gibt es große Defizite, die den Marktteilnehmern das Leben unnötig erschweren. Planungsverfahren müssen vereinfacht, Bebauungspläne flexibler gehandhabt werden. Zudem braucht es steuerliche Anreize, die Investitionen in Neubau und Bestandserhalt wirtschaftlich tragfähig machen. Und schließlich: eine politische Haltung, die dem Bauen grundsätzlich wieder etwas zutraut, statt es ständig mit neuen Hürden zu belegen.

**Welche wirtschaftspolitischen Versäumnisse der letzten Jahre sind für Unternehmen und Makler aus der Branche besonders schwerwiegend?**

Das größte Versäumnis war, die Marktentwicklung über Jahre zu unterschätzen – und dann reflexhaft zu regulieren, statt zu gestalten. Was fehlt, ist ein langfristig verlässlicher Kurs. Der Vertriebsbereich wurde dabei häufig ignoriert, obwohl Maklernetzwerke wie die iad tragende Säulen des Wohnraummektes sind. In wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten wie diesen zeigt sich, wie wichtig Marktkenntnis, Verlässlichkeit und breite Vernetzung wirklich sind.

**Wo muss die neue Bundesregierung konkret ansetzen, um Unternehmen zu entlasten und bessere Rahmenbedingungen für die Immobilienbranche und den Wohnungsmarkt zu schaffen?**

Neben Bürokratieabbau und beschleunigten Verfahren sind insbesondere steuerpolitische Maßnahmen entscheidend: etwa eine Reform der Grunderwerbsteuer, steuerliche Abschreibungsanreize und eine Überprüfung der energetischen Auflagen auf Realisierbarkeit. Gerade für kleinere und mittelständische Akteure ist die aktuelle Last kaum mehr tragbar – hier braucht es dringend konkrete Entlastung und zielführende wirtschaftspolitische Maßnahmen. Sonst riskieren wir nicht nur Insolvenzen, sondern auch den Verlust von dringend benötigtem Know-how und loka-

ler Schlagkraft. Wenn der Markt wieder anzieht, fehlen genau diese Unternehmen, um Projekte effizient umzusetzen. Eine weitsichtige Wohnraumpolitik muss diese Gefahr mitdenken – und jetzt handeln.

### Welche Auswirkungen der aktuellen geopolitischen Situation auf den deutschen Immobilien- und Wohnungsmarkt sind zu erwarten?

Die Unsicherheiten auf geopolitischer Ebene wirken sich direkt auf Investitionsentscheidungen aus. Materialkosten, Lieferketten, Energiepreise, Zinsentwicklung – all das hat Einfluss auf Bauprojekte, Projektkalkulationen und letztlich auf die Frage, ob überhaupt gebaut wird. Gleichzeitig bleibt Immobilienbesitz für viele ein Stabilitätsanker – das heißt: Die Nachfrage ist da, aber die Umsetzbarkeit leidet. Das Spannungsverhältnis wird sich nur durch konsequente politische Stabilisierung und Klarheit auflösen lassen.

### Wie wirken sich gestiegene Baukosten und Zinsniveau derzeit auf Nachfrage, Transaktionen und Investitionsbereitschaft aus?

Wir sehen eine deutliche Zurückhaltung im Immobilien- und Wohnungsmarkt – vor allem bei privaten Käufern. Die Finanzierung ist schwieriger geworden, die Margen für Bauträger und Investoren schmaler. Das wirkt sich auf das Transaktionsvolumen aus, auf Projektentwicklungen und letztlich auch auf die Geschwindigkeit, mit der neuer Wohnraum entsteht. Gleichzeitig zeigt sich aber auch: Die Rolle professioneller Makler wird in solchen Märkten noch wichtiger – denn Beratung, Marktkenntnis und Vertrauen sind jetzt zentrale Erfolgsfaktoren. Seitens der Kunden wird von den Immobilienanbietern ein qualifiziertes und digitalisiertes Dienstleistungsangebot zu fairen und wettbewerbsfähigen Konditionen erwartet. Außerdem sind potenzielle Käufer in den momentanen Krisenzeiten risikoscheuer und vertrauen eher professionellen Maklern. Aufgrund der geringeren Kaufkraft – die natürlich durch Faktoren wie die aktuelle Konjunkturdelle, die Inflation oder die höheren Energiepreise beeinflusst wird – ist das Kostenbewusstsein der Kunden nicht zu unterschätzen. All das müssen Unternehmen aus der Branche mit einkalkulieren.

### Inwieweit könnte die ohnehin herausfordernde Marktlage durch Verwerfungen wie Handelskonflikte und Zölle zusätzlich beeinträchtigt werden?

Jede Form internationaler Verwerfung hat heute direkte Auswirkungen auf nationale Märkte. Handelskonflikte erhöhen Materialpreise, verlängern Lieferzeiten und verschärfen die Unsicherheit – besonders im Baugewerbe. Die Folge: Noch weniger Planungssicherheit für Projektentwickler, noch mehr Zurückhaltung bei Investoren. Der Wohnungsbau braucht offene Märkte, verlässliche Handelsbeziehungen und langfristige Planbarkeit – nicht kurzfristige Symbolpolitik.

### Was machen unsere europäischen Nachbarn auf dem Immobilienmarkt eventuell besser, wo hat Deutschland noch Nachholbedarf?

Viele europäische Länder sind insgesamt deutlich pragmatischer. Etwa die Niederlande oder Frankreich: Sie sind uns mit Modularbau und Digitalisierung weit voraus. Dort sind Städte Partner bei der Schaffung von Wohnraum – nicht Gegner. Deutschland tut gut daran, europäische Best Practices nicht nur zu analysieren, sondern zu adaptieren. Besonders im Bereich Digitalisierung und Genehmigungsgeschwindigkeit haben wir erheblichen Nachholbedarf. Denn klar ist: Der deutsche Immobilienmarkt gilt im Branchenvergleich insgesamt als unterdigitalisiert. Insbesondere im Vergleich zu unserem direkten Nachbarn Frankreich hinkt Deutschland noch erheblich hinterher. Und das, obwohl die Bundesrepublik nach Frankreich der zweitgrößte Immobilienmarkt in Europa ist. In Frankreich sind digitale Immobilienplattformen mit flächendeckenden Beraternetzwerken längst als feste Größe am Markt positioniert, die Digitalisierung der Immobilienbranche wird dort konsequent vorangetrieben. In Deutschland hinken wir bei dieser dringend notwendigen Transformation leider noch immer hinterher. Es liegt also noch eine Menge unausgeschöpftes Potenzial brach, das mit digitalen Tools, geringeren Strukturkosten und deutlich kleineren Maklergebühren erheblich besser genutzt werden könnte.

In Frankreich hat man beispielsweise bereits seit Jahren ein einheitliches Datenformat geschaffen und die Notare digital vernetzt, sodass sämtliche regionale und nationale Marktdaten quartalsweise veröffentlicht werden und den Marktteilnehmern die Möglichkeit geben, ihre Unternehmensstrategie anzupassen. Die Zahlen sprechen hierbei eine deutliche Sprache: 70 Prozent der französischen Maklerverträge werden mittlerweile elektronisch unterschrieben. Davon sind wir hierzulande noch weit entfernt.

### Warum verläuft die Digitalisierung der Branche hierzulande so schleppend, welche Rolle könnten politische Impulse spielen?

Weil Digitalisierung bisher oft als technisches Zusatzthema verstanden wurde – nicht als strategisches Fundament. Solange Bauanträge per Fax eingehen können und Grundbücher analog verwaltet werden, sind digitale Prozesse eine Utopie. Die Politik muss klare Standards und verbindliche Zeithorizonte setzen. Aber auch die Branche selbst ist gefordert, sich stärker zu vernetzen, Synergien zu nutzen und digitale Plattformen aufzubauen.

Der erhebliche Nachholbedarf hinsichtlich der digitalen Immobilienvermittlung und -beratung ist in Deutschland unter anderem auch deshalb gegeben und es muss sich dringend etwas tun, weil die Makler immer stärker gefordert sind, sich in einem immer härteren Markt zu behaupten. Der steigende Wettbewerb ist dabei aber nur ein wichtiger Faktor. Hinzu kommen ein enormer Margendruck sowie technologische, rechtliche und strukturelle Veränderungen des Marktes, die eine deutlich höhere Flexibilität erforderlich machen. Um weiter wettbewerbsfähig zu bleiben, darf die Digitalisierung der Immobilienbranche daher nicht nur als notwendiges Übel gesehen werden, sondern sie sollte flächendeckend als Selbstzweck wahrgenommen werden. Auch und nicht zuletzt seitens der Politik, die hier deutlich mehr Impulse setzen und bessere Rahmenbedingungen für die Unternehmen ermöglichen sollte, um Abläufe und Prozesse zu vereinfachen und zu verschlanken.

### Was braucht es aus Sicht von Maklernetzwerken, um die Vermittlung und Verfügbarkeit von Wohnraum unter diesen Bedingungen neu zu denken?

Maklernetzwerke brauchen vor allem eines: Handlungsfreiheit und Zugang zu moderner Infrastruktur. Wer heute erfolgreich vermitteln will, braucht weit mehr als ein gutes Exposé – es geht um strategische Beratung, datenbasierte Marktkenntnis und ein starkes Netzwerk, das lokal verankert und digital vernetzt ist. In einem Markt mit wachsenden Unsicherheiten braucht es genau diese menschliche und professionelle Nähe, gestützt durch moderne Tools. In einem angespannten Marktumfeld kann ein gut organisiertes Netzwerk den entscheidenden Unterschied machen.