Immobilienbrief STUTTGART

METROPOL REGION: PF HN LB WN AA STUTTGART CW BB ES GP TÜ RT

Ausgabe 423 www.immobilienbrief-stuttgart.de 03.11.2026

Inhaltsverzeichnis

Seite 2
Glasfaser-Wahnsinn
- *Eigentümer frustriert*
- *Unterschrift gefälscht*
- *Planung ohne Gestattung*

Seite 5
Gemeindehalle Calw
- *Goldbeck saniert*

SWSG
- *103 neue Wohnungen im Neckarpark*

Seite 6
W2 Campus
- *Richtfest für Bauteil 4*

Seite 8
Logistikimmobilien
- *Vermietungsumsatz deutlich gestiegen*

Seite 9
Neue Wirtschaftsförderin
- *Katharina Hopp in Stuttgart gewählt*

Seite 10
Immobilienwirtschaft neu denken
- *280 Teilnehmer beim SIT*
- *Boris Palmer mit Bürokratiekabarett*

Seite 11
BW-Standard kommt
- *Immobilienpolitischer Dialog des IWS*

Seite 12
Wen empfiehlt die KI?
- *Große Makler im Vorteil*
- *Kleine müssen sichtbarer werden*

Liebe Leser!

Glasfaser gilt beim Internet als Zukunftstechnologie. Ob jeder das damit mögliche Leistungsvolumen benötigt, ist eine andere Frage. Für uns tun es jedenfalls noch die alten Kupferleitungen. **Klar ist aber, dass die manchmal etwas robuste Vorgehensweise von Telekom und OXG der Verbreitung nicht dienlich ist.** Abgesehen davon, dass nicht jeder Hauseigentümer sich sein Treppenhaus verschandeln lassen möchte.



Die Zukunft der Wirtschaft in Stuttgart mitzugestalten, das ist bald die Aufgabe von Katharina Hopp. Die neue Wirtschaftsförderin hat eines der spannendsten und wichtigsten Ämter übernommen, das die Landeshauptstadt zu bieten hat. Die Immobilienbranche ist gespannt. **Wir drücken ihr die Daumen und freuen uns auf den Austausch!**

Einen Blick in die Zukunft wagten die Teilnehmer eines Panels beim Immobiliendialog Tübingen & Reutlingen. Dem seriellen und modularen Bauen prophezeien sie eine große Zukunft und Marktanteile von bis zu 60 Prozent schon in zehn Jahren. **Ist der Systembau kombiniert mit E wie einfach der Gamechanger, der Bauen und Wohnen wieder bezahlbar(er) macht?** Dies wäre großartig!

Mit der Zukunft beschäftigt sich auch unser Branchenverband IWS Immobilienwirtschaft Stuttgart regelmäßig. **Am 12. November findet wieder das Große Zukunftsforum statt.** „Wie wir morgen leben", „Städte im globalen Stresstest" und „Stuttgart 2040: Visionen. Realitäten. Konflikte" sind einige der Themen. Ihr Immobilienbrief Stuttgart ist Medienpartner, also noch schnell anmelden: www.iws-stuttgart.de/veranstaltungen.

„Die Zukunft hängt davon ab, was wir heute tun." Dieses Zitat wird Mahatma Gandhi zugeschrieben und ist so simpel wie richtig. Also Ärmel hochkrempeln! Aber auch Immobilienbrief-lesen nicht vergessen, denn nur wer die Gegenwart kennt und versteht, kann die Zukunft gestalten.

Gegenwärtig und auch zukünftig grüßt Sie herzlich

Ihr

Frank Peter Unterreiner, Herausgeber



PLEITEN & PANNEN

Verbraucherzentrale kritisiert Allianz Lebensversicherung

Eine Rentenversicherung ist oft Teil einer privaten Immobilienfinanzierung. Statt zu tilgen, wird angespart. Wenn der Darlehenszins geschlagen wird, kann es ein gutes Geschäft sein. „Das Kapital unserer Kundinnen und Kunden verzinsen wir in 2026 mit durchschnittlich 3,8 % vor Abzug von Kosten. Damit profitieren Sie weiterhin von unserer langjährigen Erfahrung und zukunftsorientierten Kapitalanlagestrategien …" lesen wir auf Seite eins der Standmitteilung unserer Allianz Privatrente. Klingt gut. Also freuen, lochen und ablegen? Doch auf Seite vier erfahren wir, dass die Kosten fast doppelt so hoch waren wie die Erträge. Also eine kurze E-Mail an die Pressestelle der Allianz Lebensversicherung geschrieben, unter anderem mit der Frage, ob es nicht irreführend und intransparent sei, ein negatives Ergebnis so positiv zu verschleiern? Nach mehrmaligen Nachfragen kam nach zehn Wochen ein nichtssagendes Schreiben der Abteilung Beschwerde, das die Fragen nicht beantwortete. Die Verbraucherzentrale Baden-Württemberg hingegen reagierte am Tag der Anfrage. „Die Kommunikation ist aus Verbrauchersicht deutlich verbesserungsbedürftig. Transparenz sieht anders aus: Statt einer prominent herausgestellten Bruttoverzinsung brauchen Verbraucher eine klare Angabe, welche individuelle Rendite ihr Vertrag nach Abzug aller Kosten erzielt", so deren Statement.

TERMINE

Immobilienkongress der HfWU

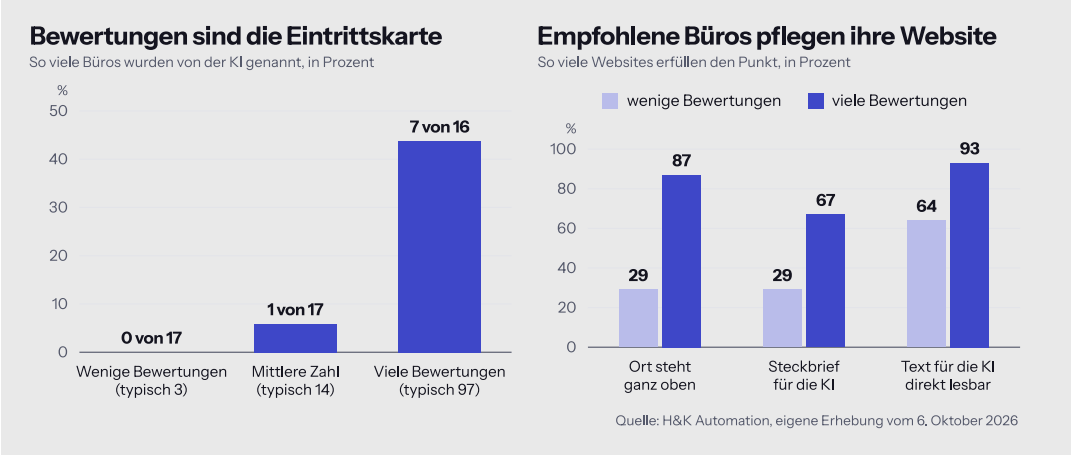
„Nachhaltigkeit in der Immobilienfinanzierung – Was tut der Staat für die Transformation … und was sollte er noch tun?" lautet das Thema des 26. Immobilienkongresses der HfWU Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen am 11. November. Themen sind der Umgang der Finanzaufsicht mit Klimarisiken, die Rolle der KfW in der Finanzierung der Transformation und grüne Finanzierung in der Praxis. www.hfwu.de/immob

Wen empfiehlt die KI, wenn das Haus verkauft werden soll?

Große Makler sind im Vorteil, kleine müssen sichtbarer werden

Immer mehr verkaufswillige Eigentümer fragen KI nach dem passenden Makler. Louis Honal, Mitgründer von H&K Automation aus Leonberg, hat getestet, welche Büros in der Region Stuttgart dann genannt werden, und ergründet, woran das liegt.

„Früher hat ein Eigentümer ‚Makler Esslingen' bei Google eingetippt und sich durch zehn blaue Links geklickt. Heute fragt er immer öfter einfach ChatGPT. Die Antwort ist keine Trefferliste mehr. Sie besteht aus vier bis sechs Namen und einer Empfehlung. Wer darin nicht vorkommt, ist für diesen Eigentümer gar nicht erst im Rennen", meint Honal. **„Uns hat interessiert, wer in diesen Antworten auftaucht. Deshalb haben wir am 6. Oktober einen Tag lang genau das gemacht, was ein Eigentümer aus der Region tun würde."**



Wer von der KI gefunden werden möchte, muss dafür etwas tun

Zehn Fragen an vier KI-Assistenten gestellt

H&K Automation hat zehn Fragen so formuliert, wie Menschen sie tatsächlich stellen. „Nicht im Fachjargon, sondern so, wie man abends auf dem Sofa tippt", sagt Louis Honal.

1. *Welcher Immobilienmakler in Stuttgart ist empfehlenswert?*
2. *Ich möchte meine Wohnung in Stuttgart-West verkaufen. Welchen Makler empfiehlst du?*
3. *Wer kann mein Haus in Leonberg bewerten und verkaufen?*
4. *Bester Immobilienmakler in Böblingen oder Sindelfingen?*
5. *Welcher Makler in Esslingen verkauft Einfamilienhäuser?*
6. *Immobilienmakler in Ludwigsburg mit guten Bewertungen?*
7. *Ich erbe ein Haus in Fellbach. Welcher Makler hilft beim Verkauf?*
8. *Welche inhabergeführten Maklerbüros gibt es in Stuttgart?*
9. *Wer ist ein guter Makler für Mehrfamilienhäuser in der Region Stuttgart?*
10. *Welcher Makler in Waiblingen ist seriös?*

Jede Frage ging an ChatGPT, Claude, Perplexity und Gemini. Ohne Anmeldung und mit frischem Fenster, ohne Verlauf und ohne persönliche Einstellungen.

„Parallel haben wir aus Google Maps 50 inhabergeführte Maklerbüros gezogen. 20 aus Stuttgart und 30 aus elf Gemeinden drum herum, von Leonberg über Böblingen bis Waiblingen. Ketten und Bankentöchter haben wir bewusst herausgelassen. Damit die Auswahl fair bleibt, stammt je ein Drittel aus Büros mit wenigen, mittleren und vielen Google-Bewertungen. Ihre Websites haben wir anschließend Stück für Stück geprüft", sagt er.

DEALS

TSC Real Estate erwirbt „Haus der Gesundheit“

Von einem institutionellen Eigentümer erwarb TSC Real Estate, ein Investment- und Assetmanager mit Fokus auf Senioren- und Gesundheitsimmobilien, das „Haus der Gesundheit“ in Stuttgart-Feuerbach. Die Immobilie in der Stuttgarter Straße 33–35 verfügt



Quelle: TSC Real Estate

über 13 000 m² Mietfläche und 19 Nutzer. Etwa 85 % der Fläche entfallen auf medizinische beziehungsweise gesundheitsnahe Nutzungen, hinzu kommen Einzelhandels- und Gastronomiekonzepte. Das „Haus der Gesundheit“ wurde für den Spezial-AIF „TSC Ambulante Gesundheitsimmobilien 01“ erworben und ist dessen bislang größtes Objekt. Colliers hat vermittelt.

HANDLUNGSBEDARF

Vier Schritte, die in unserer Erhebung den Unterschied machen

1	2	3	4
Bewertungen einholen	**Ort und Leistung nennen**	**Steckbrief hinterlegen**	**Google Profil verknüpfen**
Nach jedem Abschluss um eine Google Bewertung bitten und jede beantworten.	„Immobilienmakler in Leonberg“ gehört in Seitentitel und Hauptüberschrift.	Im Code der Website festhalten, dass hier ein Makler mit Adresse und Einzugsgebiet sitzt.	Website und Unternehmensprofil gegenseitig verlinken.

Quelle: H&K Automation, eigene Erhebung vom 6. Oktober 2026

Tipps vom Profi für die Makler

Die großen Namen stehen fast immer vorne

Das erste Ergebnis überraschte ihn kaum, schließlich ist H&K Automation darauf spezialisiert, Unternehmen zu helfen, bei Google und von KI-Assistenten gefunden zu werden. Honal bezeichnet das Ergebnis aber als deutlich. „Engel & Völkers und Von Poll tauchen jeweils in fast jeder zweiten Antwort auf. Beide werden von allen vier Assistenten genannt. Danach kommt mit deutlichem Abstand eine Gruppe inhabergeführter Büros, die immer wieder auftauchen.“

Spannender ist für Honal, wer fehlt. **„Von unseren 50 zufällig gezogenen Büros wurden nur acht überhaupt irgendwo genannt, als Empfehlung oder als Quelle. Sieben davon gehören zu dem Drittel mit den meisten Google-Bewertungen. Aus dem Drittel mit wenigen Bewertungen hat es kein einziges Büro in eine Antwort geschafft.“**

Bei der Frage nach Maklern in Leonberg wurde es laut Honal fast komisch. Claude und Gemini haben dort überhaupt keinen Makler genannt, sondern nur allgemeine Tipps wie „Wenden Sie sich an den Gutachterausschuss“ oder „Fragen Sie bei Ihrer Bank“. Dabei würde es in Leonberg mehrere gut bewertete Büros geben. Die KI habe sie schlicht nicht gefunden.

NEUIGKEITEN? ÜBER 18.000 ABONNENTEN WARTEN DARAUF!

UNSERE „KLEINEN“ PAKETE

5 Anzeigen 1/2 Seite für 9.900 € statt 12.000 €
5 Anzeigen 1/3 Seite für 6.900 € statt 8.250 €
5 Anzeigen 1/4 Seite für 5.500 € statt 6.500 €

Diese Sonderpakete gelten für eine Belegung innerhalb von zwölf Monaten, unabhängig vom Kalenderjahr.
Die Anzeigen können beliebig auf den Immobilienbrief München und den Immobilienbrief Stuttgart verteilt werden. Alle Preise zzgl. MwSt.
Weitere Rabattierungen finden Sie auf der entsprechenden Homepage.

Anfragen und Buchungen: 0711/900 533 80
anzeigen@immobilienbrief-stuttgart.de • anzeigen@immobilienbrief-muenchen.de

Immobilienbrief STUTTGART
www.immobilienbrief-stuttgart.de

Immobilienbrief MÜNCHEN
www.immobilienbrief-muenchen.de

IMPRESSUM

Immobilienbrief STUTTGART

ISSN 1866-1289

www.immobilienbrief-stuttgart.de

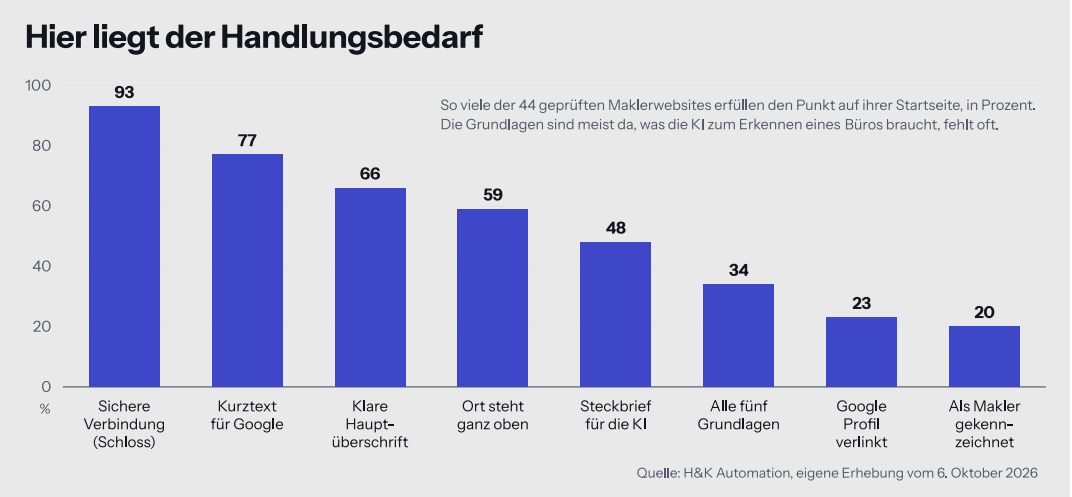
Herausgeber:
Frank Peter Unterreiner
fpu@unterreiner-medien.de

Verlagsleitung:
Stefan Unterreiner
su@unterreiner-medien.de

Unterreiner Medien GmbH
Urbanstraße 133
73730 Esslingen
Telefon 0711 / 35 10 910
info@unterreiner-medien.de
www.unterreiner-medien.de

Der Immobilienbrief Stuttgart darf zu Informationszwecken kostenlos beliebig ausgedruckt, elektronisch verteilt und auf die eigene Homepage gestellt werden; bei Verwendung einzelner Artikel oder Auszüge auf der Homepage oder in Pressespiegeln ist stets die Quelle zu nennen. Der Verlag behält sich das Recht vor, in Einzelfällen diese generelle Erlaubnis zu versagen. Eine Verlinkung auf die Homepage des Immobilienbrief Stuttgart sowie ein auch nur auszugsweiser Nachdruck oder eine andere gewerbliche Verwendung des Immobilienbrief Stuttgart bedarf der schriftlichen Genehmigung des Verlags.

Alle früheren Ausgaben des Immobilienbrief Stuttgart, die Mediadaten sowie grundsätzliche Informationen finden Sie im Internet unter www.immobilienbrief-stuttgart.de. Gastbeiträge geben die Meinung des Autors und nicht unbedingt die der Redaktion wieder.



Erstaunlich: Nur jeder fünfte benennt seine Tätigkeit

Woher die KI die Maklernamen nimmt

„Jeder Assistent geht ein bisschen anders vor, ein Muster gibt es trotzdem", sagt Louis Honal. ChatGPT und Claude beispielsweise blendeten bei Ortsfragen oft eine Karte aus Google Maps ein, samt Sternen und Zahl der Bewertungen. Genannt würden dann fast nur Büros mit 4,7 Sternen und mehr und meist dreistelligen Bewertungszahlen. Das Google-Unternehmensprofil sei hier also die Eintrittskarte.

Perplexity würde vor allem Bewertungsportale und Maklerlisten wie Trustlocal, Immoportal oder Maklerempfehlung zitieren. Wer dort nicht gelistet sei, komme bei Perplexity kaum vor. **„Gemini nennt Büros meist ohne sichtbare Quelle und mischt manchmal fachfremde Treffer dazu, etwa Versicherungsmakler", weiß Honal.**

„Nach jedem Abschluss freundlich um eine Google-Bewertung bitten"

Louis Honal, Mitgründer von H&K Automation



Die eigene Website als wichtige Quelle

„Dazu kommt eine vierte Quelle, die eigene Website. Bei der Frage nach inhabergeführten Büros in Stuttgart hat ChatGPT mehrere Makler direkt über deren Website gefunden und genannt. Das geht aber nur, wenn die Website der Maschine klar sagt, wer das Büro ist und wo es arbeitet." **Doch viele Websites würden der KI nicht sagen, wer sie sind. Man müsse sich die KI dabei wie einen sehr eiligen Leser vorstellen, der keine Zeit hat. Er schaut auf eine Website und will in Sekunden wissen, wer das ist, was die machen und wo. Steht das nicht klar da, geht er weiter zum Nächsten.**

Was ein Maklerbüro jetzt tun kann

Louis Honal empfiehlt, Bewertungen einzuholen. Nach jedem Abschluss freundlich um eine Google-Bewertung bitten und jede Bewertung beantworten. „Das war in unserem Test der stärkste Hebel." Ferner die Startseite eindeutig formulieren. Ort und Leistung gehörten in Seitentitel und Hauptüberschrift, zum Beispiel „Immobilienmakler in Leonberg und Umgebung". Dazu komme der Steckbrief im Code mit Adresse und Einzugsgebiet. Für einen Webdesigner sei das schnell erledigt.

„Eine Seite pro Frage. Eigentümer fragen nach Bewertung, Verkauf, geerbten Häusern oder ihrem Stadtteil. Wer zu jeder dieser Fragen eine eigene Seite mit echtem Ortsbezug hat, liefert der KI genau die Antwort, die sie sucht", erklärt Honal. Und: „Auch außerhalb der eigenen Website stattfinden. Ein vollständig ausgefüllter Eintrag bei Google Maps mit Link zur Website, Einträge auf den Portalen, die Perplexity zitiert, und Erwähnungen in der lokalen Presse. Die großen Marken gewinnen auch deshalb, weil sie überall stehen." ■ *www.hks-automation.de/studie-ki-empfehlungen-immobilienmakler-stuttgart*