



ImmoAktuell.

Immobilien, Wohnen und Leben.



Editorial

TOP renoviert - TOP Lage! 3 Familienhaus mit Gewerbe in Hof/Saale

Ob es um ein Gewerbeobjekt, ein gemütliches Zuhause oder ein modernes Neubauprojekt geht – wir sind an Ihrer Seite.

Mit Leidenschaft und persönlichem Engagement begleiten wir Sie, damit aus Ihren Vorstellungen Wirklichkeit wird.

Denn wir glauben: Räume sind mehr als nur vier Wände – sie sind Lebensräume, Arbeitswelten und Zukunftsperspektiven.

Kontaktieren Sie uns!

Jörg Tovarek
Hauptstraße 2
95119 Naila

<https://remax-bayreuth.de/>
T +49 800 22 29 292
M +49 172 89 66 797
E joerg.tovarek@remax.de

Die Solaranlage im Dachziegel.

Teurer Trend oder gute Alternative?



Die Photovoltaikzellen sind bei Solardachziegeln bereits integriert, sodass die Ziegel sich harmonisch in das Dach einfügen. Die Technik bleibt unsichtbar.

Foto: photoschmidt, iStock

In Zeiten steigender Energiepreise wächst das Interesse an nachhaltigem Bauen. Innovative Technologien rücken in den Fokus – dazu gehören auch Solardachziegel. Doch sind sie eine echte Alternative? Für wen lohnt sich die Investition? Und wie schneiden sie im Vergleich zu herkömmlichen Photovoltaikanlagen ab?

Solardachziegel sind eine Art Indach-Photovoltaikanlage: Der Strom wird durch in die Ziegel integrierte Solarzellen erzeugt. Im Gegensatz zu herkömmlichen Solarmodulen, die auf ein bestehendes Dach aufgesetzt werden, ersetzen Solarziegel die klassischen Dachziegel also vollständig. Sie bestehen aus Keramik, Kunststoff oder Schiefer und haben Vertiefungen, in denen die Solarzellen eingesetzt werden. Die Verkabelung liegt unter der Dachhaut, was eine aufgeräumte Optik ermöglicht. Auch bei diesem System kann die in Strom umgewandelte Sonnenenergie entweder direkt im Haus genutzt, gespeichert oder ins öffentliche Netz eingespeist werden.

Solarziegel versus klassische Photovoltaikanlage.

Im direkten Vergleich mit herkömmlichen Photovoltaikanlagen zeigen sich sowohl klare Vorteile als auch relevante Einschränkungen. Der offensichtlichste Pluspunkt von Solarziegeln ist die Optik: Sie haben die Form eines normalen Dachziegels und fügen sich harmonisch in das Dach ein, sodass eine einheitliche, hochwertige Dachfläche entsteht. Besonders bei Neubauten können Solarziegel durch eine elegante, durchgängige Dachoptik sowohl ästhetisch als auch funktional punkten. Auch bei Sanierungen denkmalgeschützter Gebäude, bei denen aufgesetzte PV-Anlagen oft nicht erlaubt sind, bieten Solarziegel eine genehmigungsfähige Alternative.

Auch funktional bringen Solarziegel Vorteile mit sich. Da sie die regulären Dachziegel ersetzen, entfallen zusätzliche Befestigungssysteme, was sowohl die Windlast reduziert als auch potenzielle Undichtigkeiten vermeidet. Kombiniert mit einem neuen Dach ergibt sich eine sinnvolle Doppelnutzung der Fläche.

Ein wesentlicher Nachteil ist, dass Solarziegel in der Anschaffung deutlich teurer sind als klassische PV-Module, da nicht nur die Technologie aufwändiger ist, sondern auch die Planung und Installation. Die Auswahl an Modellen und Herstellern ist noch begrenzt und nicht alle Dachdecker sind mit dem System vertraut, was die Kosten und den Aufwand zusätzlich erhöhen kann. Die Kosten für einen Quadratmeter Solardachziegel inklusive Installation liegen laut enerix derzeit bei 400 bis

450 Euro, damit sind sie etwa doppelt so teuer wie klassische PV-Module. Ebenso wie diese sind allerdings auch Solardachziegel förderfähig.

Hinzu kommt, dass der Wirkungsgrad pro Quadratmeter meist etwas unter dem von Standardmodulen liegt. Da bei Solarziegeln oft kleinere Zellflächen und ungünstigere Winkel in Kauf genommen werden müssen, fällt der Stromertrag auf gleicher Fläche geringer aus. Auch die Wartung kann problematischer sein: Während bei einem aufgesetzten PV-Modul ein ein-

zelnes Panel einfach getauscht werden kann, ist der Austausch eines defekten Solarziegels mit höherem Aufwand verbunden.

Fazit: Solarziegel sind eine spannende Innovation im Bereich nachhaltiger Gebäudetechnik – besonders dort, wo Design, Funktionalität und Integration gefragt sind. Sie sind zum jetzigen Zeitpunkt noch eine Investition mit Premium-Charakter und erfordern eine sorgfältige Planung sowie spezialisierte Fachkräfte. Wer jedoch bereit ist, die Mehrkosten in Kauf zu nehmen,

wird mit einer besonders eleganten Lösung belohnt, die sich nahtlos in das Gesamtbild eines modernen oder historischen Gebäudes einfügt.

Unser Tipp: Konsultieren Sie frühzeitig einen erfahrenen Architekten oder Energieberater, um zu klären, ob sich die Investition nicht nur gestalterisch, sondern auch energetisch und wirtschaftlich rechnet.

Quellen: renewa.de, enerix.de, myky.ch, wegatech.de, zolar.de, immowelt.de, solarwissen.selfmade-energy.com, sunprofi.de

Raggmunk

Raggmunk – schwedische Kartoffelpfannkuchen.



Als Vorgeschmack auf die kältere Jahreszeit schicken wir den Gaumen auf eine Reise in den Norden: Raggmunk sind köstliche schwedische Kartoffelpfannkuchen, die mit Speck und Preiselbeermarmelade serviert werden.

Und so geht's: Den Ofen auf 180 Grad Umluft vorheizen und ein Blech mit Backpapier auslegen. Speckscheiben

auf dem Blech auslegen und 20 Minuten backen lassen, bis sie schön knusprig sind. Anschließend aus dem Ofen nehmen und auskühlen lassen.

Milch in eine Schüssel gießen, Ei dazuschlagen und gut miteinander verquirlen. Mehl dazusieben und mit einem Schneebesen einarbeiten.

Kartoffeln pellen, dann mit einer Reibe fein raspeln. Das Ganze unter die Mehl-Mischung rühren. Masse mit Salz abschmecken.

Große Pfanne erhitzen und Butterschmalz darin zerlassen. Aus dem Teig gleich große Portionen mit dem Löffel abteilen und in das heiße Fett geben. Mit einem Pfannenwender flachdrücken. Raggmunk circa fünf



Zutaten für vier Portionen

- 8 Scheiben Speck
- 150 ml Vollmilch
- 1 Ei
- 100 g Mehl
- 800 g Kartoffeln (mehligkochend)
- Salz
- 2 EL Butterschmalz
- Preiselbeermarmelade



Minuten beidseitig ausbacken, bis sie goldbraun sind.

Kartoffelpfannkuchen auf vier Teller verteilen, mit Speck und Preiselbeermarmelade garnieren und genießen.

Guten Appetit!

Kaffee, Licht & Lavendel.

So inszenieren Sie Ihr Zuhause für den Besichtigungstermin.

Die Besichtigung ist wie ein erstes Date – oft entscheidet sich nach kurzer Zeit, ob die Chemie stimmt. Wer seine Immobilie liebevoll vorbereitet, schafft die besten Voraussetzungen dafür, dass aus einem Interessenten ein Käufer wird. Homestaging ist das beste Werkzeug, um den Funken überspringen zu lassen.

Der erste Eindruck beginnt schon vor der Haustür. Ein gepflegter Vorgarten, saubere Fenster und ein einladender Eingangsbereich sind wie ein charmanter Lächeln und signalisieren künftigen

Bewohnern: Auf dieses Zuhause wurde gut geachtet.

Vorhang auf: Im Inneren spielt Licht eine entscheidende Rolle. Auch saubere Fenster und gezielt eingesetzte Beleuchtung verschönern jeden Raum – selbst an grauen Tagen. Helle Räume strahlen Freundlichkeit aus und bleiben in Erinnerung.

Wesentlich für einen guten ersten Eindruck sind klar strukturierte, saubere und gepflegte Zimmer ohne Kalkflecken im Bad, Staub auf den Regalen

oder undefinierbare Gegenstände unter dem Sofa. Lüften Sie gründlich – ein zarter Duft, etwa nach frischem Kaffee oder Lavendel, trägt zum Wohlgefühl der Gäste bei. Persönliche Gegenstände, überladene Regale oder wuchtige Möbelstücke sollten weichen. Schaffen Sie Platz, um Ihren Interessenten Raum für eigene Wohnträume zu geben.

Ein in diesem Zusammenhang oft unterschätzter Aspekt ist die Farbgestaltung der Wände. Neutrale Töne wie Weiß, Beige oder helles Grau lassen die Räume nicht nur größer wirken,

sie helfen Interessenten auch dabei, eigene Vorstellungen im Hinblick auf die Raumgestaltung zu entwickeln. Kräftige Farben oder ausgefallene Tapeten sind daher für den Verkauf eher hinderlich.

Kleine Akzente helfen, Atmosphäre zu schaffen: Frische Blumen auf dem Tisch, ein aufgeschlagenes Buch auf dem Sofa, ein dekorativ gedeckter Esstisch sind charmante Akzente, die das Herz berühren, ohne den Verstand zu überfordern. Die Möblierung sollte

durchdacht platziert sein, damit die Räume offen und funktional wirken.

Zur guten Vorbereitung gehört auch, alle relevanten Unterlagen griffbereit zu haben: ein vollständiges Exposé, Grundrisse, Energieausweis und Informationen zur Umgebung. Das wirkt professionell und schafft Vertrauen. Und Vertrauen ist beim Immobilienkauf mindestens so wichtig wie die Optik.

Falls Sie sich unsicher sind oder keine Zeit für die Inszenierung Ihres Zuhauses

haben, lohnt sich ein Vergleich professioneller Homestaging-Angebote. Mit geschultem Blick und Feingefühl holen die Expertinnen oft mit nur wenigen Handgriffen das Beste aus Ihrer Immobilie heraus – und sorgen so für einen schnelleren Verkauf zum bestmöglichen Preis.

Was Vermieter jetzt wissen sollten.

Keine fristlose Kündigung wegen fehlender Bankbürgschaft.



Mit seinem Urteil vom 14. Mai 2025 (Az. VIII ZR 256/23) hat der Bundesgerichtshof eine wichtige Entscheidung getroffen, die insbesondere für Vermieter von Wohnraum relevant ist. Der BGH stellte klar: Wenn ein Mieter eine Bankbürgschaft als vereinbarte Sicherheitsleistung nicht rechtzeitig vorlegt, rechtfertigt das allein keine fristlose Kündigung des Mietverhältnisses.

Im zugrundeliegenden Fall hatte der Vermieter mit dem Mieter eine Bankbürgschaft bei Wohnungsübergabe anstelle einer Barkaution vertraglich vereinbart. Der Beklagte war seit Januar 2020 Mieter einer Wohnung der Klägerin. Die Bürgschaft blieb jedoch auch in den Folgemonaten aus. Am 11. Mai 2020 reagierte der Vermieter mit einer fristlosen, hilfsweise ordentlichen Kündigung. Sowohl das Amts- als auch das Landgericht Frankfurt am Main unterstützten diesen Schritt zunächst. Doch der BGH kassierte die Entscheidungen der Vorinstanzen und stellte klar: Der Kündigungsgrund nach § 569 Abs. 2a BGB greift nur bei ausstehender Geldzahlung, nicht jedoch bei einer fehlenden

Bürgschaft, da es sich hierbei nicht um eine unmittelbare Geldleistung, sondern um eine Ersatzsicherheit handelt.

Was bedeutet das für Vermieter in der Praxis?

Die Entscheidung hat klare Folgen für die Vermietungspraxis: Wer als Vermieter statt einer Barkaution eine Bürgschaft akzeptiert, kann bei Verzögerungen nicht automatisch auf das vereinfachte Kündigungsrecht des § 569 Abs. 2a BGB zurückgreifen. Eine fristlose Kündigung wegen ausbleibender Bürgschaft ist nur bei zusätzlichen Umständen möglich – etwa bei einem erheblichen Zahlungsverzug oder wenn der Mieter nachdrücklich und trotz Mahnung die Stellung der Sicherheit verweigert (§ 543 BGB).

Vermieter sind daher gut beraten, sich bereits bei Vertragsschluss abzusichern. Etwa, indem die Wohnungsübergabe ausdrücklich an die Vorlage der Bürgschaft geknüpft wird. Oder indem man – wo möglich – weiterhin auf eine klassische Barkaution setzt, die bei Nichterfüllung den Schutz des § 569 Abs. 2a BGB bietet.

Höhere Hürden für Vermieter – kein Freibrief für Mieter.

Für Mieter bedeutet das Urteil eine gewisse Stärkung ihrer Position: Wer eine Bankbürgschaft schuldet, kann nicht sofort fristlos gekündigt werden, nur weil das Dokument nicht pünktlich vorliegt. Solange die Miete selbst ordnungsgemäß gezahlt wird, müssen Vermieter sich auf Mahnung und ggf. Klage stützen, bevor sie eine Beendi-

gung des Mietverhältnisses durchsetzen können.

Das heißt aber nicht, dass Mieten alles erlaubt ist. Wenn neben der fehlenden Bürgschaft weitere Pflichtverletzungen vorliegen – z. B. Zahlungsrückstände, vertragswidrige Nutzung oder Verweigerung der Sicherheitsleistung trotz Aufforderung – bleibt eine fristlose Kündigung weiterhin möglich.

Fazit: Vermieter müssen bei Bürgschaften sorgfältig planen. Das BGH-Urteil sorgt für mehr Klarheit, stellt Vermieter aber auch vor neue Herausforderungen: Wird eine Bankbürgschaft als Sicherheit akzeptiert, muss man im Streitfall mit verzögerter Durchsetzung oder unsicherer rechtlicher Bewertung rechnen. Um sich davor zu schützen, ist eine klare Vertragsgestaltung entscheidend – und im Zweifel sollte rechtlicher Rat eingeholt werden, bevor man sich auf alternative Sicherheitsformen verlässt.

Quellen: Rödl & Partner (Immobilienstreiflicht, Juni 2025), mietereengel.de, Lewento.de, Haufe.de, beck.de, bundesgerichtshof.de, otto-schmidt.de, dejure.org



Kurze und ansprechende Überschrift

Editorial

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sedim diam nonummy nibh euismod Tincidunt mut laoreet dolore magna aliquam erat volutpat. Ut wisim enim ad minim veniam, quis nostrud exerci tation ullam corper suscipit lobortis nisl max aliquip exon at conse quat. Duis autem velo eum iriure dolor in Hendrerit in vulputate est velites esse molestie consequat. Lorem ipsum dolor amet, consectetur adipiscing elit. Ullam corper suscipit lobortis nisl max aliquip exon at Kommodo conse quat. Duis autem vel eum iriure dolor in Hendrerit in vulputate velit esse molestie consequat. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod Tincidunt frute laoreet dolore magna aliquam erat volutpat.

Kurze und ansprechende Überschrift

Editorial

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sedim diam nonummy nibh euismod Tincidunt mut laoreet dolore magna aliquam erat volutpat. Ut wisim enim ad minim veniam, quis nostrud exerci tation ullam corper suscipit lobortis nisl max aliquip exon at conse quat. Duis autem velo eum iriure dolor in Hendrerit in vulputate est velites esse molestie consequat. Lorem ipsum dolor amet, consectetur adipiscing elit. Ullam corper suscipit lobortis nisl max aliquip exon at Kommodo conse quat. Duis autem vel eum iriure dolor in Hendrerit in vulputate velit esse molestie consequat. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod Tincidunt frute laoreet dolore magna aliquam erat volutpat.

Wertermittlung Ihrer Immobilie.

Den Wert Ihrer Immobilie zu ermitteln, ist der erste wichtige Schritt beim Verkauf des Objekts. Sie erhalten damit einen wichtigen Anhaltspunkt, zu welchem Preis Sie Ihre Immobilie auf den Markt bringen sollten.

Ich möchte:

- ☐ meine Immobilie vermieten
- ☐ meine Immobilie verkaufen
- ☐ meine Immobilie bewerten lassen
- ☐ _____

Bitte kontaktieren Sie mich:

Nachname _____ Vorname _____

Telefon _____

Straße u. Nr. _____

PLZ und Ort _____

Hinweis zum Datenschutz:
Ich willige ein, dass meine Daten zur Erfüllung dieser Anfrage vom Immobilienbüro verarbeitet werden dürfen. Ich bin darüber informiert, dass ich diese Einwilligung jederzeit widerrufen kann.

Das Porto
übernimmt
RE/MAX
für Sie.

Deutsche Post 
WERBEANTWORT

Jörg Tovarek
Jörg Tovarek
Hauptstraße 2
95119 Naila

