
DER GUIDE ZUM RICHTIGEN ASSET MANAGEMENT

Trägt sich mein Bestand?

Und woran erkenne ich das rechtzeitig?

Sechs Kapitel, entlang der Aufgaben, die jeder Bestand stellt. Wie ein disziplinierter Eigentümer seinen Bestand führt: mit welchen Zahlen, welchen Schwellen, welchem Rhythmus. Mit jedem Werkzeug.

-
- | | |
|--|--|
| 1 Mietübersicht: Ist, Soll, Leerstand | 4 Finanzierung: Zinsbindungen, Tilgung, Refinanzierung |
| 2 Mietpotenzial: Staffeln, Mietspiegel, Erhöhungen | 5 Dokumente und Nachweisbarkeit: jede Zahl bis zum Beleg |
| 3 Zahlungen und Liquidität: trägt sich das Haus? | 6 Berichte und Pakete: Bank, Steuerberater, Gesellschafter |
-

Trägt sich mein Bestand? Und woran erkenne ich das *rechtzeitig*?

Jeder Eigentümer stellt sich diese Frage, die meisten nachts. Dieser Guide beantwortet sie in sechs Kapiteln: Mietübersicht, Mietpotenzial, Zahlungen und Liquidität, Finanzierung, Dokumente, Berichte. Jedes Kapitel zeigt, wie ein disziplinierter Eigentümer diesen Teil seines Bestands führt: mit welchen Zahlen, welchen Schwellen, welchem Rhythmus. Und zwar mit jedem Werkzeug. Dazu je eine Tabelle oder Checkliste zum Nacharbeiten und eine kurze Selbstdiagnose. Was EstateMate dazu beiträgt, steht pro Kapitel in genau einem markierten Kasten, mehr Produkt kommt nicht vor.

AUS EINEM MÜNCHNER FAMILY OFFICE MIT PORTFOLIO IN BERLIN, RUND 1.200 EINHEITEN IM EIGENEN BETRIEB · GESCHRIEBEN FÜR EIGENTÜMER, DIE IHREN BESTAND SELBST STEuern

INHALT

1	Mietübersicht: Ist, Soll, Leerstand.....	3
2	Mietpotenzial: Staffeln, Mietspiegel, Erhöhungen.....	6
3	Zahlungen und Liquidität: trägt sich das Haus?.....	8
4	Finanzierung: Zinsbindungen, Tilgung, Refinanzierung.....	12
5	Dokumente und Nachweisbarkeit: jede Zahl bis zum Beleg.....	15
6	Berichte und Pakete: Bank, Steuerberater, Gesellschafter.....	18
·	Vier Realitäten und ein Angebot.....	21

Wer einen Immobilienbestand führt, führt ein Unternehmen, auch dann, wenn es nebenbei gewachsen ist: erst zwei Häuser, dann fünf, dann zehn. Die Werkzeuge wachsen selten mit. Die Mieterliste lebt in Excel, die Verträge im Keller, die Darlehen in der Ablage der Bank. Und die entscheidende Frage, ob sich das alles eigentlich noch trägt, beantwortet der Kontostand, also niemand. Das ist keine Nachlässigkeit, sondern der Normalzustand einer kleinteiligen Branche: **91,89 Prozent** der Immobilienunternehmen haben „weniger als zehn Beschäftigte“ (ZIA, 2024). Es gibt kein Backoffice, das die Ordnung herstellt. Die Methode muss ohne Stab funktionieren.

Genau darum geht es hier. Nicht um Technologie um ihrer selbst willen. Der GdW formuliert es in seinem Geleitwort zur aktuellen Fachliteratur präzise: Es geht „um den strategischen Einsatz digitaler Werkzeuge zur Lösung konkreter wohnungswirtschaftlicher Probleme“ (Esser, GdW, in: Gsell & Rajchowski, 2026). Die Probleme sind konkret genug: Nur **24 Prozent** der Unternehmen der Branche nutzen ihre vorhandenen Daten in nennenswertem Umfang für Analysen (Drees & Sommer, 2025). Bei den übrigen liegen die Antworten im Bestand, aber niemand liest sie.

91,89 %

DER IMMOBILIENUNTERNEHMEN HABEN WENIGER ALS ZEHN BESCHÄFTIGTE (ZIA, 2024)

24 %

NUTZEN IHRE VORHANDENEN DATEN IN NENNENSWERTEM UMFANG FÜR ANALYSEN (DREES & SOMMER, 2025)

25 Jahre

IST ELEKTRONISCHES BANKING IM EINSATZ; ABGEGlichen WIRD TROTZDEM VON HAND (GSELL ET AL., 2025)

Eine Klarstellung vorweg, weil sie den Rest des Textes ordnet: Dies ist kein Ratgeber für Hausverwaltung. Das Tagesgeschäft, also Mieten einziehen, Nebenkosten abrechnen, Handwerker beauftragen, liegt bei Ihrer Verwaltung, und dort liegt es richtig. Asset Management ist die Ebene darüber, und die nimmt Ihnen niemand ab: Ziele und Grenzwerte setzen, die Verwaltung führen und kontrollieren, Soll und Ist lesen, entscheiden. Sechs Kapitel, sechs Steuerungsfelder. Jedes funktioniert für sich; zusammen ergeben sie das, was eine Bank, ein Steuerberater oder die eigene Familie als geführten Bestand erkennen: eine Mieterliste, die stimmt; ein Potenzial, das beziffert ist; eine Liquidität, die geplant ist; Darlehen mit Kalender; Belege mit Ordnung; Berichte, die man versenden kann, ohne sich zu schämen. Vieles davon können Sie mit Papier, Excel und Disziplin erreichen. Der Guide sagt an jeder Stelle ehrlich, wie viel Disziplin das ist, und wo Excel aufhört.

1. Mietübersicht: Ist, Soll, Leerstand

Die Mieterliste ist das Grunddokument des Bestands. Jeder Eigentümer glaubt, er habe eine, bis jemand eine verlangt, der davon Entscheidungen abhängig macht: die Bank bei der Prolongation, der Steuerberater beim Abschluss, ein Käufer in der Prüfung. Dann zeigt sich, ob es eine Liste ist oder drei Listen mit verschiedenen Ständen.

DIE FRAGEN, DIE EIGENTÜMER STELLEN

„Kriegen wir aus dem Programm ’ne Mieterliste raus?“

EIGENTÜMER, 160 EINHEITEN

„Da blickst du ja überhaupt nicht mehr durch.“

DERSELBE EIGENTÜMER, ÜBER SEINE EXCEL-MIETERLISTE

„Excel-Listen mit verschiedenen Sachständen.“

AUS EINEM KUNDENGESPRÄCH

„Drei, vier Tage und vier, fünf E-Mails, bis die Mieterliste von der Verwaltung da ist.“

AUS EINEM KUNDENGESPRÄCH

DER STANDARD IN DER PRAXIS

Eine Mieterliste ist ein Stichtagsdokument. Das ist die wichtigste einzelne Regel dieses Kapitels, und sie stammt aus der Praxis institutioneller Bestandshalter: Die Bank fragt nicht nach „der Mieterliste“, sie fragt nach der Mieterliste *per* 31.12. Und im nächsten Jahr wieder. Eine Liste, die nur den heutigen Zustand kennt, kann das nicht liefern. Deshalb trägt jede Liste ein Standdatum, und jede Änderung, ob Mieterwechsel, Erhöhung oder Auszug, wird mit ihrem Gültig-ab-Datum erfasst statt überschrieben. Wer das von Anfang an so hält, kann jeden vergangenen Stichtag reproduzieren; wer überschreibt, hat nur noch Gegenwart.

Die zweite Regel: **Ist und Soll sind zwei Spalten, nicht eine.** Ist ist die Miete, die tatsächlich gezahlt wird. Soll ist die Miete, die vertraglich geschuldet ist, einschließlich der Staffeln, die schon vereinbart, aber noch nicht fällig sind. Mehr steckt nicht dahinter. Die Marktmiete, die Sie gern hätten, gehört in keine der beiden Spalten; sie ist Thema von Kapitel 2. Der Wert der Trennung liegt in der Differenz: Wo Ist und Soll auseinanderliegen, ist entweder ein Rückstand oder eine vergessene Erhöhung. Beides will man sehen, nicht suchen. Dass diese Trennung in vielen Beständen trotzdem fehlt, liegt selten am Willen. Die Daten liegen verstreut, „in verschiedenen Formaten, Strukturen, Systemen ... und an unterschiedlichen Orten“ (ZIA/EY, 2024, zit. n. Gsell & Rajchowski, 2026): Die Verwaltung hat eine Sicht, der Eigentümer eine andere, abgeglichen wird per E-Mail. Und die Software der Verwaltung ist für diese Frage nicht gebaut; ihr Schwerpunkt liegt in „der Stammdatenhaltung“ und „der Abwicklung von Buchungsprozessen“ (Wedemeier et al., 2024). Sie verwaltet. Sie rechnet nicht aus Eigentümersicht.

„Die Bank fragt nicht nach ‚der Mieterliste‘, sie fragt nach der Mieterliste *per* 31.12. Und im nächsten Jahr wieder.“

Drittens: **Leerstand hat drei Zahlen.** Wie viele Einheiten stehen leer? Wie viel Fläche ist das? Und wie viel Soll-Miete entgeht dadurch pro Monat? Die dritte Zahl ist die wichtigste, denn sie macht Leerstand vergleichbar: Zwei leere Ein-Zimmer-Wohnungen sind etwas anderes als eine leere Gewerbefläche, auch wenn beide als „zwei Einheiten“ in der Statistik stünden. In der Praxis kommt eine Unterscheidung dazu. Fluktuationsleerstand ist normal; er entsteht beim Mieterwechsel und endet mit der Neuvermietung. Struktureller Leerstand ist der andere Fall, und für ihn gilt eine einfache Regel: Jede Einheit, die länger als drei Monate leer steht, bekommt einen benannten Grund und einen Verantwortlichen. Sonst wird aus der Übergangsphase ein Dauerzustand, den niemand beschlossen hat.

Und viertens: **Die Liste muss Fragen beantworten können, nicht nur Zeilen halten.** Die Fragen, die ein Asset Manager stellt, gehen quer über den Bestand: Wie viele Wohnungen liegen unter 7 Euro je Quadratmeter, und welche davon sind Erhöhungskandidaten? Wie verteilen sich Einheiten und Miete über die Stadtteile? Wo liegt die Durchschnittsmie-

te, getrennt nach Wohnen und Gewerbe? Ehrlicherweise: Mit Gebäude-Excels sind diese Fragen kaum zu beantworten. Es existiert eine Mieterliste je Gebäude, aber keine Liste über das Portfolio; die Antwort wäre eine Datenbankabfrage, und dafür müsste man erst eine Datenbank aufsetzen und pflegen. Genau daran scheitert die Breite der Branche, wenn nur ein Viertel der Unternehmen die eigenen Daten nennenswert für Analysen nutzt (Drees & Sommer, 2025). Was Sie selbst leisten können, ist die Voraussetzung: derselbe Spaltenstandard in jeder Gebäudeliste, damit die Listen überhaupt zusammenführbar sind. Was dann möglich wird, zeigt ein Beispiel: Ein Berliner Bestand mit 253 Einheiten über sechs Liegenschaften kommt auf 8,14 Euro je Quadratmeter im Wohnen, mit einer Spreizung zwischen den Stadtteilen von 6,75 bis über 10 Euro. Die Frage „wo liegt mein günstigster Bestand, und warum“ hat dort eine Antwort von Sekunden. Das ist der Punkt, an dem eine Tabelle aufhört und ein System anfängt.

Der Rhythmus dazu ist unspektakulär: Liste zum Monatsersten ziehen, Soll-Ist-Abgleich bis zum Zehnten (das Handwerkszeug dafür liefert Kapitel 3), Abweichungen klären statt sammeln. Eine Wohnauslastung unter 95 Prozent der Fläche ist ein Untersuchungsfall, kein Schicksal.

Die Mieterliste, die eine Bank akzeptiert

SPALTE	INHALT	WARUM SIE ZÄHLT
Einheit & Lage	Eindeutige Nummer, Geschoss, Lage im Haus	Ohne eindeutige Einheit lässt sich kein Vertrag, kein Beleg zuordnen
Fläche (m²)	Mit Quellenangabe: Mietvertrag oder Aufmaß	€/m ² und jede Bewertung hängen an dieser Zahl
Nutzung	Wohnen / Gewerbe / Stellplatz	Andere Erhöhungsregeln, andere Umsatzsteuer
Mieter & Vertragsbeginn	Name, Beginn, ggf. Befristung	Kündigungsschutz, Fristen, Historie der Miethöhe
Ist-Nettokaltmiete	Tatsächlich gezahlte Kaltmiete	Basis jeder Ertragsrechnung
Soll-Nettokaltmiete	Vertraglich geschuldet, inkl. vereinbarter Staffeln	Die Differenz zum Ist ist Geld: Rückstand oder vergessene Erhöhung
NK-Vorauszahlung	Getrennt von der Kaltmiete, inkl. Heizkosten	Warmmieten verschleiern; gerechnet wird kalt
Anpassungsart & nächster Termin	Staffel / Index / Vergleichsmiete, mit Datum	Daran hängt das gesamte Kapitel 2
Kaution	Höhe und Anlageort	Getrennte Anlage ist Pflicht; Streitfall beim Auszug
Kündigungsstatus	Optionen, Sonderkündigungsrechte, Laufzeitende	Bei Gewerbe entscheidet das über den Wert des Vertrags
Stand	„Liste per TT.MM.JJJJ“	Reproduzierbar für Bank, Käufer, Steuerberater

WORAN SIE ERKENNEN, DASS ES BEI IHNEN BRENNT

- Eine aktuelle Mieterliste zu erstellen kostet Sie mehr als einen Tag oder mehrere E-Mails an die Verwaltung.
- Die Liste der Verwaltung und Ihre eigene Excel nennen für dieselbe Einheit verschiedene Ist-Mieten.
- Leerstand wird bei Ihnen in Wohnungen erzählt, aber nie in Euro pro Monat beziffert.
- Die Mieterliste per 31.12. des Vorjahres kann niemand mehr reproduzieren.
- Vereinbarte Staffeln stehen in den Verträgen, aber in keiner Soll-Spalte.

SO SIEHT DAS IN ESTATEMATE AUS

EstateMate führt die Mieterliste als das, was sie sein muss: ein Stichtagsdokument mit Historie, über den ganzen Bestand statt je Gebäude. Ist- und projektierte Miete stehen nebeneinander, Anpassungsart und nächster Termin sind je Einheit hinterlegt. Und weil dahinter eine Datenbank liegt, sind die Fragen von eben („alle Wohnungen unter 7 Euro je Quadratmeter“) ein Filterklick, keine Abfrage, die man erst bauen muss. Jede Zeile öffnet den zugehörigen Mietvertrag, sodass sich jede Zahl am Dokument prüfen lässt.

Grundbuch

Teilungserklärung

Verkaufsvertrag

Energieausweis

Heizplan

Verordnung

Lageplan

MONATSMIETE (NETTO)

10.749,90 €

pro Monat

129.994,89 € pro Jahr - ohne MwSt. 19% 20.827,56 €

EINKRIESEN GESAMT

13 62,31 %

3 Nebenkosten

FLÄCHE

921,40 m²

111.111,66 ft² 6.200,86 yd²

BEW. SUMME

12,22 €/m²

11.111,66 ft² 6.200,86 yd²

PROJEKTIERTE MIETE

13.272,83 €

pro Monat

159.273,56 € pro Jahr

Einheit suchen...

Alle Status

Alle Nutzungsarten

VON

bis

€/m²

<7 €/m²

<0 €/m²

EINHEIT	NUTZUNGSART	STATUS	MIETER	FLÄCHE	IST MIETE	PROJEKTIERT	EUR/M²	+/- Ø	NK VORAUSZAHLUNG	NK VORAUSZAHLUNG	DOKUMENTE
KERNEINHEITEN											
GE01	Gewerbe	Leerstand	—	61,50 m²	0,00 €	1125,81 €	0,00	+ 1,25*	—	—	xyx 647
GE02	Gewerbe	Gekündet	Stefan Fischer	53,0 m²	1.259,86 €	1.524,35 €	15,15	+ 1,09	249,30 €	99,72 €	1. 11. 19
GE03	Gewerbe	Vermietet	Steuersatzung Winkler...	65,20 m²	1191,89 €	1194,23 €	18,25	+ 1,23	245,92 €	71,94 €	28. 12. 19 134 8
WE01	Wohnung	Vermietet	Sabine Wagner	60,0 m²	527,22 €	641,09 €	10,52	+ 0,80	188,89 €	64,03 €	11. 11. 19 24 54
WE02	Wohnung	Vermietet	Andreas Becker	51,00 m²	914,71 €	1.038,13 €	11,29	+ 0,03	293,21 €	88,48 €	11. 11. 19 13 13
WE03	Wohnung	Vermietet	Katharina Schulz	52,70 m²	538,87 €	613,30 €	10,23	+ 1,10	201,05 €	91,78 €	11. 11. 19 25 18
WE04	Wohnung	Vermietet	Michael Hoffmann	68,40 m²	804,21 €	908,88 €	11,78	+ 0,43	264,20 €	82,08 €	11. 11. 19 25 18
WE05	Wohnung	Vermietet	Laura Koch	84,50 m²	1.014,76 €	1185,89 €	12,01	+ 0,69	225,03 €	92,17 €	11. 11. 19 25 18
WE06	Wohnung	Vermietet	Christian Richter	70,50 m²	883,70 €	989,16 €	12,45	+ 1,16	259,31 €	90,81 €	11. 11. 19 25 18
WE07	Wohnung	Vermietet	Monika Klein	50,0 m²	846,62 €	1.039,23 €	10,44	+ 0,88	276,15 €	112,09 €	11. 11. 19 25 18

Die Mieterliste als Werkzeug. Ist- und projektierte Miete je Einheit, €/m², Status und Mieter, Mietvertrag als Beleg direkt an der Zeile; oben die Filter, unter anderem „unter 7 €/m²“.

2. Mietpotenzial: Staffeln, Mietspiegel, Erhöhungen

Kein Posten im Bestand geht so leise verloren wie die Erhöhung, die niemand zieht. Eine vereinbarte Staffel, die nicht angeschrieben wird; eine Indexmiete, deren Basisindex keiner mehr kennt; eine Vergleichsmietenerhöhung, die seit Jahren möglich wäre. Nichts davon tut weh, nichts davon fällt auf. Es fehlt einfach jeden Monat. Wir nennen das die stille Erosion, und sie ist die teuerste Form von Unordnung, weil sie sich verzinst: Jede versäumte Erhöhung ist auch die Basis der nächsten.

DIE FRAGEN, DIE EIGENTÜMER STELLEN

„Von allein zahlt keiner ’ne höhere Staffel.“

EIGENTÜMER, 160 EINHEITEN

„Da fummel ich ja immer mit Excel rum.“

DERSELBE EIGENTÜMER, ÜBER SEINE POTENZIALRECHNUNG

„Die Mieterhöhungsschreiben fehlen bei den Verwaltungen. Wir können gar nicht prüfen, ob überhaupt erhöht wurde.“

AUS EINEM KUNDENGESPRÄCH

„Kann der Mietspiegel da gezogen werden?“

AUS EINEM KUNDENGESPRÄCH

DER STANDARD IN DER PRAXIS

Potenzial ist eine Zahl je Einheit, kein Gefühl je Haus. Der Standard: Jede Einheit wird gegen drei Referenzwerte gehalten: das vertragliche Soll (einschließlich nicht gezogener Staffeln und Indexanpassungen), die ortsübliche Vergleichsmiete laut Mietspiegel und die Marktmiete vergleichbarer Angebote. Jede Differenz wird in Euro pro Monat ausgewiesen. Erst diese drei Deltas machen aus „da wäre noch was drin“ eine Arbeitsliste, die sich nach Betrag und Durchsetzbarkeit sortieren lässt, und nicht alphabetisch. Die Fachliteratur beschreibt genau diese „*Standort-, Markt- und Mietpreisanalyse*“ als Standardbaustein datengestützter Bewertung (Poth, 2022; Albrecht, 2023, zit. n. Gsell & Rajchowski, 2026); moderne Systeme rufen dafür „*Marktdaten zu Angebotsmieten oder Mietspiegel*“ direkt ab (Gsell & Rajchowski, 2026, Kap. 4).

Das Werkzeug dahinter ist ein Kalender, kein Bauchgefühl. **Staffelmieten** (§ 557a BGB) sind der einfachste Fall: Betrag und Datum stehen im Vertrag, die Erhöhung muss nur angeschrieben werden. Also gehört jede Staffel mit Datum in einen Kalender, mit Wiedervorlage drei Monate vorher. **Indexmieten** (§ 557b BGB) verlangen zwei Dinge: den dokumentierten Basisindex je Vertrag und eine jährliche Prüfung gegen den Verbraucherpreisindex; die Erhöhung wirkt erst ab der Erklärung in Textform. Wer nicht erklärt, verschenkt rückwirkend. Bei der **Vergleichsmietenerhöhung** (§ 558 BGB) setzt das Gesetz den Takt: im Ergebnis frühestens 15 Monate nach der letzten Erhöhung wirksam, gedeckelt durch die Kappungsgrenze von 20 Prozent in drei Jahren, in Gebieten mit angespanntem Wohnungsmarkt 15 Prozent (§ 558 BGB). Der Maßstab dafür ist der Mietspiegel; Städte über 50.000 Einwohner müssen seit der Mietspiegelreform einen erstellen (§ 558c Abs. 4 BGB). Nach Modernisierung dürfen 8 Prozent der Kosten auf die Jahresmiete umgelegt werden, gedeckelt auf 2 bis 3 Euro je Quadratmeter in sechs Jahren (§ 559 BGB). Das ist kein Jura-studium. Es sind vier Paragraphen und ein Kalender.

Gewerbe läuft getrennt. Gewerbliche Verträge sind frei verhandelt, und genau deshalb sind sie der harte Fall: Indexklauseln mit Schwellenwerten („erst ab 10 Prozent oder 10 Punkten Indexänderung“), Anpassung erst Monate nach Bekanntgabe des Index, Optionsrechte, gestaffelte Fristen. Aus Praxisgesprächen mit institutionellen Asset Managern wissen wir: Selbst Profis kontrollieren hier fast nie in der Rückschau, ob jede zulässige Anpassung tatsächlich gezogen wurde. Deshalb gilt für Gewerbe erst recht: jede Klausel als Termin erfassen, jedes Laufzeitende und jede Option als Potenzialtermin behandeln.

Und schließlich: **Jede Erhöhung wird dokumentiert:** das Verlangen, der Zugang, die Zustimmung, das Wirksamkeitsdatum. Nicht nur wegen möglicher Streitigkeiten: Ohne diese Kette kann niemand, auch Sie selbst nicht, später nach-

vollziehen, ob die Miethistorie einer Einheit rechtens ist. Wo die Schreiben fehlen, lässt sich nicht einmal prüfen, ob erhöht wurde. Die Ablage dafür ist Thema von Kapitel 5.

Der Mietpotenzial-Durchlauf, zweimal im Jahr

- ☐ **Staffelkalender aktuell?** Jede vereinbarte Staffel mit Datum und Betrag erfasst, Wiedervorlage gesetzt.
- ☐ **Basisindizes dokumentiert?** Für jede Indexmiete: Vertragsindex, letzte Anpassung, Erklärung abgelegt.
- ☐ **VPI geprüft?** Jährlicher Abgleich aller Indexmieten gegen den aktuellen Verbraucherpreisindex.
- ☐ **Sperrfristen geprüft?** Für jede Einheit: Datum der letzten Erhöhung, frühester nächster Termin (§ 558 BGB).
- ☐ **Mietspiegel gesichtet?** Neuauflage der Gemeinde geprüft, Einordnung der eigenen Einheiten aktualisiert.
- ☐ **Kappungsgrenze je Gemeinde bekannt?** 20 oder 15 Prozent, je nachdem, ob der Wohnungsmarkt als angespannt gilt.
- ☐ **Gewerbe-Indexklauseln gezogen?** Schwellenwerte erreicht? Fristen nach Indexbekanntgabe gewahrt?
- ☐ **Potenzial beziffert?** Delta je Einheit in €/Monat gegen Soll, Mietspiegel und Markt.
- ☐ **Erhöhungen mit Nachweis abgelegt?** Schreiben, Zugang, Zustimmung, Wirksamkeit, je Vorgang.

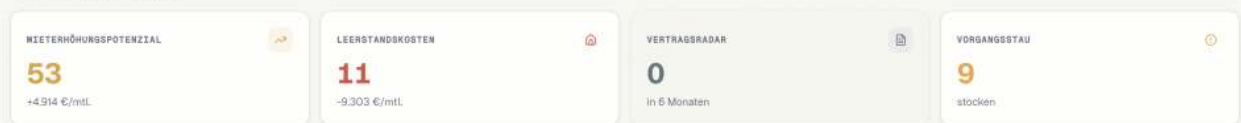
WORAN SIE ERKENNEN, DASS ES BEI IHNEN BRENNT

- Um zu wissen, welche Verträge Staffeln enthalten, müssten Sie Ordner öffnen.
- Bei der letzten Durchsicht fand sich eine Staffel, die schlicht nie angeschrieben wurde.
- Ihre Indexmieten sind seit mehr als 24 Monaten unangetastet, bei laufender Inflation.
- Die letzte Vergleichsmietenerhöhung liegt über drei Jahre zurück, obwohl der Mietspiegel gestiegen ist.
- „Potenzial“ existiert bei Ihnen als Gefühl, nicht als Euro-Betrag je Einheit.

SO SIEHT DAS IN ESTATEMATE AUS

EstateMate liest Staffeln und Anpassungsklauseln aus den Mietverträgen aus und legt sie als Termine an. Das Potenzial erscheint als Zahl: wie viele Einheiten erhöht werden können und was das pro Monat wert ist, gerechnet gegen Vertrag, Mietspiegel und hinterlegte Marktdaten, mit dem historischen VPI für Indexmieten.

Handlungsbedarf



[Alle anzeigen →](#)

Handlungsbedarf, beziffert. 53 Einheiten mit Erhöhungspotenzial von +4.914 €/Monat, daneben Leerstandskosten und stockende Vorgänge. Eine Arbeitsliste, keine Ahnung.

3. Zahlungen und Liquidität: trägt sich das Haus?

Dies ist das Kapitel zur eigentlichen Frage. „Trägt sich mein Bestand?“ klingt nach Strategie, ist aber Arithmetik, vorausgesetzt, man rechnet sie in der richtigen Reihenfolge und je Objekt statt über alles hinweg. Die Branche hat dafür seit Jahrzehnten alle Daten: Elektronisches Banking ist seit rund **25 Jahren** im Einsatz (Gsell et al., 2025, zit. n. Gsell & Rajchowski, 2026). Abgeglichen wird trotzdem von Hand, wenn Zeit ist. Und Zeit ist selten.

DIE FRAGEN, DIE EIGENTÜMER STELLEN

„Warum sind denn die Konten immer leer?“

EIGENTÜMER, 160 EINHEITEN

„Einige Häuser machen überhaupt keinen Plus, wo ich davon deutlich ausgegangen bin.“

AUS EINEM KUNDENGESPRÄCH

„Da wurden 20.000 Euro an Handwerker gezahlt, von denen ich nichts wusste.“

AUS EINEM KUNDENGESPRÄCH

„Ich will nackt sehen, wie viel bleibt mir nach Zins und Tilgung übrig.“

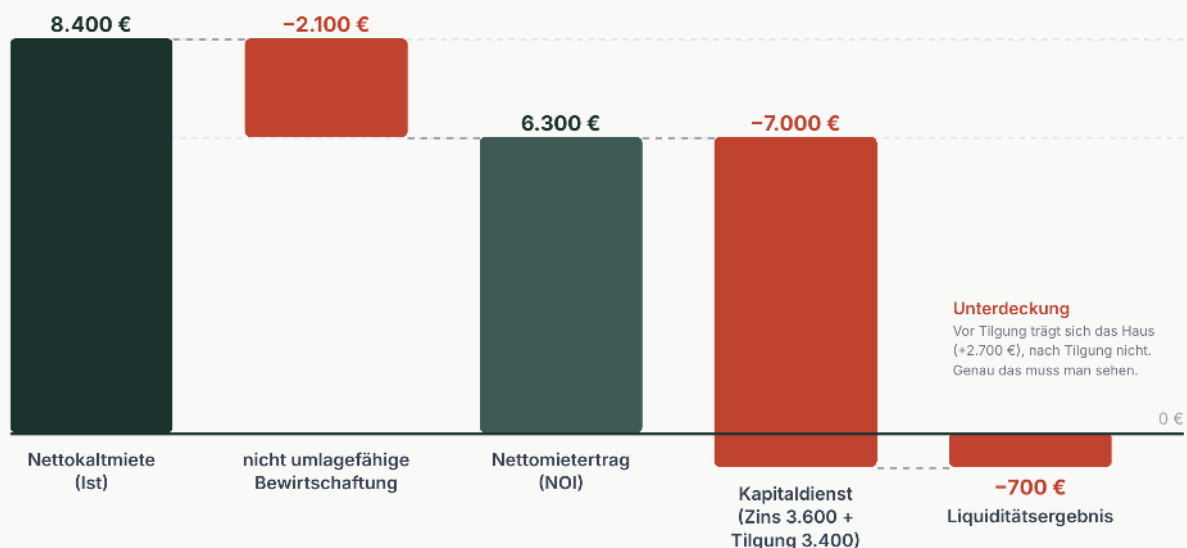
AUS EINEM KUNDENGESPRÄCH

DER STANDARD IN DER PRAXIS

Die Rechnung hat drei Stufen, und jede beantwortet eine andere Frage. Stufe eins: Von der tatsächlich vereinnahmten Nettokaltmiete gehen die *nicht umlagefähigen* Bewirtschaftungskosten ab: Instandhaltung, Verwaltung, die Nebenkosten des Leerstands, ein Mietausfallwagnis. Was bleibt, ist der **Nettomiettertrag**, international NOI genannt: das, was das Objekt aus eigener Kraft erwirtschaftet. Stufe zwei: Davon geht der Kapitaldienst ab, Zins und Tilgung. Was bleibt, ist das **Liquiditätsergebnis**. Ist es negativ, ist das Haus in der Unterdeckung: Es trägt sich nicht, egal wie gut sich der Kontostand gerade anfühlt. Stufe drei sind die Verhältniszahlen, die die Bank ohnehin rechnet: Deckt der Nettomiettertrag den Kapitaldienst mit Reserve, als Daumenwert mindestens das 1,2-Fache? Und wie weit decken die Mieten allein die Zinsen? Wer diese drei Stufen je Objekt kennt, weiß nicht nur *ob* sich der Bestand trägt, sondern *welches Haus* von welchem quersubventioniert wird.

Trägt sich das Haus? Die Rechnung, in Stufen

Beispielrechnung je Objekt und Monat, gerundet. Erst die Reihenfolge macht die Zahl lesbar.



Eine Präzisierung, die teuer wird, wenn sie fehlt: **vor oder nach Tilgung**. Ein Objekt, das sich nur vor Tilgung trägt, baut Vermögen auf Kosten der Liquidität auf. Das kann eine bewusste Entscheidung sein. Es darf nur keine unbemerkte sein. Deshalb weist eine saubere Rechnung beide Ergebnisse aus: das operative Ergebnis vor Tilgung und das Liquiditätsergebnis danach.

„Trägt sich mein Bestand?“ klingt nach Strategie, ist aber Arithmetik: Nettomietenertrag, Kapitaldienst, Liquiditätsergebnis, je Objekt.

Der Monatsabgleich ist der Kontrollpunkt, und hier lohnt eine klare Rollenteilung: Das Einziehen der Mieten, das Verbuchen und das Mahnen ist Aufgabe der Hausverwaltung. Ihre Aufgabe als Eigentümer ist eine andere: das Ergebnis einfordern und lesen. Konkret heißt das eine Offene-Posten-Liste je Objekt, geliefert bis zum Zehnten des Monats, dazu stichprobenweise der Blick auf den Kontoauszug. Wer diese Lieferung nie vereinbart hat, bekommt sie auch nicht, und genau dann passieren die Fälle, die in Eigentümergesprächen immer wieder auftauchen: die doppelte Mietzahlung, die erst nach sechs Wochen auffällt; die ausgebliebene Miete, die erst die Nebenkostenabrechnung ans Licht bringt; die Handwerkerrechnung vom eigenen Konto, von der niemand wusste. Alles Fälle aus fremdverwalteten Beständen, und der Eigentümer sah es nicht. Diese Kontrolle muss weder teuer sein (in einem dokumentierten Fallbeispiel fielen die Kosten je Prozessdurchlauf nach der Automatisierung von **4,98 € auf 0,48 €** (Grimsmann/GEWOBA Nord, 2024, zit. n. Gsell & Rajchowski, 2026)) noch exotisch: Die viel beschworene Blockchain-Miete, die sich selbst einzieht, ist „über den Pilotstatus noch nicht hinausgekommen“ (Mitschele, 2019, zit. n. Gsell & Rajchowski, 2026). Der Soll-Ist-Abgleich ist die Methode. Wer ihn ausführt, ist delegierbar; dass er geschieht und dass Sie das Ergebnis sehen, ist es nicht.

Periodengerecht denken, in Zahlungen planen. Versicherung kommt jährlich, Grundsteuer quartalsweise, die Schlussrechnung des Wärmeversorgers für das Vorjahr kommt, wann sie will. Wer nur den laufenden Monat ansieht, hält ein Haus für profitabel, das es übers Jahr nicht ist. Das Steuerungsinstrument dagegen ist so alt wie das Geschäft: der Wirtschaftsplan je Objekt. Einmal im Jahr die erwarteten Einnahmen, Kosten und Maßnahmen festlegen, dann laufend das Ist dagegen halten. Die Abweichung ist keine Schande, sie ist die Information, aus der der Eigentümer lernt und mit der er die Verwaltung führt. Dazu gehört eine 12-Monats-Liquiditätsvorschau je Objekt, in der die Einmaleffekte stehen: Jahresrechnungen, Nebenkostennachzahlungen und -erstattungen, geplante Instandhaltung. Für die Instandhaltung gibt es einen bewährten Anker: Die Zweite Berechnungsverordnung setzt als Instandhaltungspauschale je nach Gebäudealter gut 7 bis 11,50 Euro je Quadratmeter Wohnfläche und Jahr an (§ 28 Abs. 2 II. BV). Wer deutlich darunter plant, plant nicht, er hofft. Und getrennt davon: die Hochrechnung des laufenden Jahres (Run-Rate) neben dem abgeschlossenen Ist-Jahr ausweisen, nie vermischen. Bei Gewerbe- und Mischobjekten kommt die Umsatzsteuer dazu. Ob zur Steuerpflicht optiert wurde (§ 9 UStG) und welche Mieter nicht vorsteuerabzugsberechtigt sind, gehört in die Stammdaten, aber nicht in die Ertragsbetrachtung: Erst trennen, dann rechnen.

Vom Mietkonto zum Liquiditätsergebnis: das Rechenschema

POSITION	€/MONAT (BEISPIEL)	WOHER DIE ZAHL KOMMT
Soll-Nettokaltmiete	12.400	Mieterliste, Soll-Spalte (Kapitel 1)
– Leerstand und Ausfall	–900	Monatsabgleich: Sollstellung gegen Kontoeingang
= Ist-Nettokaltmiete	11.500	
– nicht umlagefähige Kosten	–2.250	Kategorisierte Ausgaben: Instandhaltung, Verwaltung, Leerstands-NK, Ausfallwagnis
= Nettomietenertrag (NOI)	9.250	Das erwirtschaftet das Objekt aus eigener Kraft
– Zinsen	–3.900	Darlehensregister (Kapitel 4)
= Ergebnis vor Tilgung	5.350	
– Tilgung	–2.700	Darlehensregister (Kapitel 4)

POSITION	€/MONAT (BEI- SPIEL)	WOHER DIE ZAHL KOMMT
= Liquiditätsergebnis	2.650	Negativ = Unterdeckung: das Objekt trägt sich nicht

Im Beispiel deckt der Nettomietsertrag den Kapitaldienst mit dem 1,4-Fachen. Das Haus trägt sich, mit Reserve. Dieselbe Rechnung mit einer ehrlichen Instandhaltungspauschale statt der Hoffnung auf ein reparaturfreies Jahr ist der Moment, in dem manches „gute Haus“ zum ersten Mal die Wahrheit sagt.

WORAN SIE ERKENNEN, DASS ES BEI IHNEN BRENNT

- Eine ausgebliebene Miete fällt bei Ihnen erst mit der Nebenkostenabrechnung auf.
- „Es läuft“ heißt bei Ihnen: Der Kontostand sieht gut aus.
- Jahresrechnungen für Versicherung, Wärme oder Grundsteuer reißen regelmäßige Löcher, die Sie überraschen.
- Sie können die Unterdeckung je Objekt nicht in Euro nennen.
- Ob Ihre Zahlen vor oder nach Tilgung gerechnet sind, wissen Sie nicht sicher.

SO SIEHT DAS IN ESTATEMATE AUS

Die Ergebnisrechnung in EstateMate folgt exakt diesem Schema, je Objekt, wahlweise als Hochrechnung des laufenden Jahres oder als abgeschlossenes Ist-Jahr, mit Stichtagswahl. Ausgaben werden beim Import kategorisiert (umlagefähig oder nicht), Darlehen fließen automatisch ein, und unten steht die eine Zahl, um die es geht: das Liquiditätsergebnis, grün oder rot.

Ergebnisrechnung

Run-Rate Ist-Jahr STICHTAG dd.mm.yyyy ☐ Ist Projektiert [PDF](#)

HOCHRECHNUNG - JAHRESBASIS Bewirtschaftung Ist 2025, kalkuliert — nicht die gebuchten Ist-Kosten der Periode.

MIETEINNAHMEN

Nettokaltrmiete mtl.	5.195,31 €
NK-Vorauszahlungen (vereinahmt)	+ 1.796,04 €
Gesamteinnahmen mtl.	6.991,35 €
Nettokaltrmiete p.a.	62.343,72 €
Einheiten	0 Wohn / 7 Gewerbe
Leerstandsquote	42,86 %

BEWIRTSCHAFTUNG

Umlagefähige Kosten (Ist 2025)	≈ 40.390,61 €
Nicht umlagefähige Kosten (Ist 2025)	≈ 21.962,41 €
Nettomiettertrag (NOI) (p.a.)	≈ 40.381,31 €
BK-Saldo ⓘ UNTERDECKUNG	-18.838,13 €

FINANZIERUNG

Aktive Darlehen	1
Darlehenssumme	700.000,00 €
Restschuld	580.000,00 €
Gew. Zinssatz ⓘ	2,3 %
Zinsbelastung mtl.	1.111,67 €
Zinsen p.a.	13.340,00 €
Tilgung mtl.	1.396,67 €
Kapitaldienst mtl.	2.508,33 €

ERGEBNIS

Operatives Ergebnis vor Tilgung (mtl.)	2.253,44 €
Operatives Ergebnis vor Tilgung (p.a.)	27.041,31 €
Liquiditätsergebnis (p.a.)	-8.556,82 €

KENNZAHLEN

DSCR (Schuldendeckungsgrad) ⓘ	1,34x
Deckungsquote (Miete/Zinsen)	4,67x
Cash-Flow-Quote	-13,73 %
Verschuldungsfaktor	9,30



Ergebnisrechnung je Objekt. Von der Nettokaltrmiete über den Nettomiettertrag (NOI) und den Kapitaldienst zum Liquiditätsergebnis, hier -8.556,82 € p. a.: Das Objekt trägt sich vor Tilgung, danach nicht. Genau das muss man sehen.

4. Finanzierung: Zinsbindungen, Tilgung, Refinanzierung

Kein Teil des Bestands bewegt so viel Geld mit so wenigen Terminen wie die Finanzierung. Die Konditionen, zu denen vor wenigen Jahren finanziert wurde, gibt es nicht mehr, und damit ist jedes Zinsbindungsende vom Verwaltungsvorgang zur wirtschaftlichen Weichenstellung geworden. Wer seine Abläufe kennt, verhandelt; wer sie nicht kennt, unterschreibt.

DIE FRAGEN, DIE EIGENTÜMER STELLEN

„Die Dinger kommen jetzt alle: plopp, plopp, plopp.“

EIGENTÜMER, 160 EINHEITEN, ÜBER SEINE ZINSBINDUNGEN

„Welchen tilge ich?“

DERSELBE EIGENTÜMER

„Sieben Prozent Tilgung zieht mir die Schuhe aus.“

DERSELBE EIGENTÜMER, ÜBER EIN ANSCHLUSSANGEBOT

„Ich hab die Bank angeschrieben, ich find die nämlich nicht.“

AUS EINEM KUNDENGESPRÄCH, ÜBER DIE EIGENEN KREDITVERTRÄGE

„Ich hab über Monate überlegt, wie ich die Excel baue.“

AUS EINEM KUNDENGESPRÄCH, ÜBER DIE SELBSTGEBaute DARLEHENSÜBERSICHT

DER STANDARD IN DER PRAXIS

Erstens: das Darlehensregister. Je Objekt, je Darlehen, auch beim zweitrangigen: Darlehensgeber und Nummer, ursprüngliche Summe, **Restschuld per Stichtag** (nicht „ungefähr noch so 400“), Zinssatz, Annuität, Tilgungssatz, **Zinsbindungsende**, Sondertilgungsrechte mit Fristen, und die Auflagen aus dem Vertrag: Mindestdeckungsgrade, Beleihungsgrenzen, Berichtspflichten. Banken fordern für ihre Kreditentscheidungen „regelmäßig zu erstellende Finanzberichte“ und zunehmend auch Nachhaltigkeitsnachweise (Gsell & Rajchowski, 2026, Kap. 3). Wer die eigenen Vertragsauflagen nicht kennt, erfährt von ihnen im unangenehmsten Moment. Die Restschuld per Stichtag ist dabei keine Kür: Sie ist die Zahl, an der jede Anschlussrechnung, jede Beleihungsquote und jeder Verkaufsgedanke hängt.

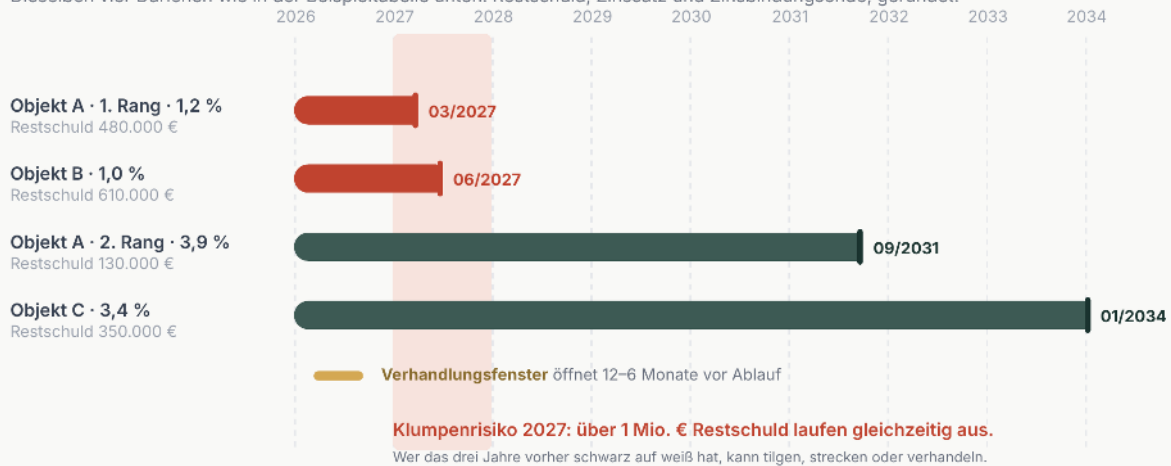
Aus dem Register entsteht nebenbei die Sicht, die über das einzelne Haus hinausgeht: die Portfoliosicht. Der **gewichtete Durchschnittszins** über alle Darlehen beantwortet in einer Zahl, ob Ihr Bestand günstig oder teuer finanziert ist. Ein Beispiel aus der Praxis: acht Darlehen, knapp 22 Millionen Euro Restschuld, gewichtet 3,12 Prozent, aber die Spannweite reicht von 0,8 bis 3,95 Prozent. Genau diese Spannweite ist die Information: Man sieht sofort, welches Darlehen den Schnitt verdirbt und damit der erste Kandidat für Sondertilgung oder Neuverhandlung ist. Dazu gehören die Verschuldung je Quadratmeter und der Deckungsgrad Miete zu Zinsen über den ganzen Bestand. Drei Zahlen, und die Frage „bin ich eigentlich niedrig verschuldet?“ hat eine Antwort statt einer Vermutung.

Der gewichtete Durchschnittszins über alle Darlehen beantwortet in einer Zahl, ob Ihr Bestand günstig oder teuer finanziert ist.

Zweitens: der Zinsbindungskalender. Über den gesamten Bestand: Welches Volumen läuft in 12, 24, 36 Monaten aus? Laufen zwei Darlehen im selben Jahr aus, ist das ein Klumpenrisiko. Beide werden zum dann gültigen Zins verlängert, gleichzeitig. Das Verhandlungsfenster öffnet zwölf bis sechs Monate vor Ablauf: Angebote der eigenen und fremder Banken einholen, Forward-Darlehen prüfen. Und eine Frist, die viele verschenken: Zehn Jahre nach vollständiger Auszahlung darf jedes Darlehen mit sechs Monaten Frist gekündigt werden, unabhängig von der vereinbarten Bindung (§ 489 Abs. 1 Nr. 2 BGB). Wer schlecht im Zins sitzt, hat damit ein gesetzliches Ausstiegsrecht im Kalender stehen. Vorausgesetzt, es steht im Kalender.

Zinsbindungen gehören in einen Kalender, nicht in den Kopf

Dieselben vier Darlehen wie in der Beispieltabelle unten: Restschuld, Zinssatz und Zinsbindungsende, gerundet.



Drittens: der Stresstest. Für jedes auslaufende Darlehen: Restschuld bei Ablauf mal aktueller Marktzins plus ein bis zwei Prozentpunkte Sicherheitsaufschlag. Trägt der Nettomiettertrag aus Kapitel 3 die neue Rate noch mit dem 1,2-Fachen? Diese eine Multiplikation, einmal im Jahr über alle Darlehen gerechnet, ist der Unterschied zwischen einer Schieflage, die man kommen sieht, und einer, die einen findet. Dazu gehören interne Grenzwerte, die man vor der Bank kennt: Deckungsgrad mindestens 1,2, Beleihungsauslauf höchstens 70 bis 80 Prozent, Verschuldung in Jahren des Nettomiettertrags. Es sind dieselben Zahlen, die die Bank rechnet. Der Unterschied ist nur, wer sie zuerst kennt.

Bleibt die Frage der Fragen: „**Welchen tilge ich?**“ Sondertilgung ist eine Investitionsentscheidung, keine Gefühlssache. Die Kandidatenreihenfolge: das Darlehen mit dem höchsten Zins; bei Gleichstand das mit dem näheren Zinsbindungsende (dort senkt jeder getilgte Euro die Restschuld, die teuer verlängert wird); dagegen gerechnet: die Liquiditätsreserve, die der Bestand braucht, und was die Mittel andernorts erwirtschaften. Wer das einmal je Darlehen durchrechnet, hat eine Antwort statt eines Bauchgefühls, und ein Argument gegenüber der Familie, die dieselbe Frage stellen wird.

Der Zinsbindungskalender (Beispiel, gerundet)

DARLEHEN	RESTSCHULD HEUTE	ZINS	BINDUNG BIS	RESTSCHULD BEI AB-LAUF	RATE HEUTE	RATE BEI +2 %-PKT.
Objekt A, 1. Rang	480.000 €	1,2 %	03/2027	450.000 €	1.720 €	2.360 €
Objekt A, 2. Rang	130.000 €	3,9 %	09/2031	110.000 €	690 €	770 €
Objekt B	610.000 €	1,0 %	06/2027	573.000 €	2.030 €	2.870 €
Objekt C	350.000 €	3,4 %	01/2034	283.000 €	1.610 €	1.770 €

Die Tabelle zeigt, wofür es sie gibt: 2027 laufen hier über eine Million Euro Restschuld aus zwei Darlehen gleichzeitig aus, Mehrbelastung im Stressfall rund 1.480 € im Monat. Wer das drei Jahre vorher schwarz auf weiß hat, kann tilgen, strecken oder verhandeln. Wer es 2027 erfährt, kann unterschreiben.

WORAN SIE ERKENNEN, DASS ES BEI IHNEN BRENNT

- Die Restschuld kennen Sie nur aus dem letzten Jahreskontoauszug der Bank.
- Einen Kalender der Zinsbindungsaufläufe über alle Objekte gibt es nicht.
- Dass zwei Darlehen im selben Jahr auslaufen, merken Sie gerade beim Lesen dieses Kapitels.
- Ob die Miete die Anschlussrate bei plus zwei Prozentpunkten trägt, hat niemand gerechnet.
- Den gewichteten Zins über Ihren Bestand kennen Sie nicht, die Bank Ihnen aber schon.

SO SIEHT DAS IN ESTATEMATE AUS

EstateMate führt das Darlehensregister mit Restschuldverlauf, Zinsbindungsenden und Sondertilgungen je Objekt und rechnet die Portfoliosicht gleich mit: gewichteter Durchschnittszins, Verschuldung je Quadratmeter, Deckungsgrad. Die Darlehensstrategie rechnet Szenarien wie Anschlusszins, Sondertilgung oder Laufzeit und spricht eine Empfehlung in Klartext aus, statt eine weitere Tabelle zu liefern. Grenzwerte werden laufend gegen den Bestand geprüft, bevor die Bank fragt.

Überblick Mieterliste Mietanalyse Dokumente Vollständigkeit **Finanzen** Budget Prognose Details Verlauf

Übersicht Ausgaben CapEx-Maßnahmen Wiederkehrend Darlehen - 1 Ergebnisrechnung **Darlehensstrategie**

EMPFEHLUNG

Bei diesen Annahmen schlägt keine zusätzliche Sondertilgung Ihren aktuellen Kurs. Behalten Sie die vertragliche Tilgung bei und halten Sie die Liquidität bereit.

Anschlusszins 3,5 %
Restschuld 2066 0 €

Strategie steuern

SONDERTILGUNG €/JAHR 10.000 €
max. deckungssicher 25.607 €

ZIEL Geringste Kosten Schneller schuldenfrei Schonendster Cashflow

ANSICHT Status quo **Empfohlen**

LANGFRIST-ZINS 3,5 % über 10 Jahre

WEITERE ANNAHMEN

PRO DARLEHEN

Gewerbefinanzierung Wehrhahn ANNUITÄT
580.000 € RESTSCHULD
2,30 % - 2,00 % Tilgung - Reset 2028

BEI ANSCHLUSS
Zins 3,5 % Tilgung 2,0 %
Bindung 10 J hält Tilgung Rate
☒ Volltilger zulassen voll bis Auto

+ Testdarlehen

Darlehensstrategie. Szenarien je Darlehen (Anschlusszins, Sondertilgung, Tilgungssatz) mit wählbarem Ziel und einer Empfehlung in Klartext.

5. Dokumente und Nachweisbarkeit: jede Zahl bis zum Beleg

Alles Bisherige, ob Mieterliste, Potenzial, Liquidität oder Darlehen, steht und fällt mit einer unscheinbaren Frage: Können Sie es belegen? Eine Zahl, die sich nicht in unter einer Minute bis zu ihrem Dokument zurückverfolgen lässt, ist keine Zahl, sondern eine Behauptung. Banken, Steuerberater, Käufer und Gerichte behandeln sie auch so.

DIE FRAGEN, DIE EIGENTÜMER STELLEN

„Dann gucken wir, wo es ist und wer es hat.“

EIGENTÜMER, 160 EINHEITEN, ÜBER UNTERLAGENANFRAGEN DER BANK

„Alles einzeln raussuchen in dieser Windows-Ordner-Struktur.“

AUS EINEM KUNDENGESPRÄCH

„Jemand hat drei PDFs kreiert, dann die gedruckt und dann zusammen gescannt.“

AUS EINEM KUNDENGESPRÄCH

„Damit zu meinem Shareholder zu gehen, das muss hundert Prozent richtig sein.“

AUS EINEM KUNDENGESPRÄCH, ÜBER SELBSTGebaute AUSWERTUNGEN

DER STANDARD IN DER PRAXIS

Ein Dokument, ein Ort, eine Version. Der Standard beginnt mit einem festen Grundgerüst, das für jedes Objekt identisch ist: Verträge (Miete, Darlehen, Versicherung, Dienstleister), Belege und Rechnungen, Abrechnungen (Nebenkosten, Hausgeld), Behörden und Steuern, Korrespondenz. Nicht, weil Ordnung schön ist, sondern weil ein identisches Gerüst die einzige Struktur ist, die Mitarbeiter, Steuerberater und Nachfolger ohne Erklärung finden. Dazu eine Namenskonvention, die aus der institutionellen Praxis stammt und nichts kostet: **JJJJ-MM-TT_Objekt_Dokumenttyp**. Damit sortiert jeder Ordner sich selbst chronologisch, und „NK 2022 final final(2)“ stirbt aus. Das ist die billigste Dokumentenverwaltung der Welt; sie scheitert in der Praxis nur an einem: Es muss sich wirklich jeder daran halten, dauerhaft.

Vollständigkeit ist eine Liste, kein Gefühl. Je Mietverhältnis und je Darlehen gibt es einen definierten Satz an Pflichtdokumenten (siehe Checkliste). Der Standard: Diese Liste wird aktiv geführt, Lücken werden benannt und geschlossen, nicht erst gesucht, wenn die Bank fragt. Wie sehr sich das lohnt, zeigt der Blick auf die Alternative: In einem dokumentierten Fallbeispiel bestand ein einziger Standard-Dokumentprozess aus „193 Aktionen, davon 112 Mausclicks“ bei gut zehneinhalb Minuten Dauer (Grismann/GEWOBA Nord, 2024, zit. n. Gsell & Rajchowski, 2026), multipliziert mit jedem Vorgang, jedem Monat. Es ist kein Zufall, dass die digitalen Vorreiter der Branche die „Digitalisierung von Daten aus Dokumenten“ mit **62,1 Prozent** zu ihrem wichtigsten Einsatzgebiet erklärt haben (Rock & Schlesinger, 2023, zit. n. Gsell & Rajchowski, 2026): Die Information steckt in den Verträgen. Die Frage ist nur, ob sie dort gefangen bleibt.

Nachweisbarkeit hat Fristen und eine Beweisfunktion. Buchungsbelege sind acht Jahre aufzubewahren, Bücher und Abschlüsse zehn, Geschäftsbriefe sechs (§ 147 AO, § 257 HGB); für digitale Ablage gelten die GoBD (BMF, 2019). Revisions-sicher heißt: „Veränderungen an den archivierten Dokumenten durch Unberechtigte können nicht vorgenommen werden“ (Lackes & Siepermann, 2018, zit. n. Gsell & Rajchowski, 2026). Daneben steht die zivile Beweisfunktion, die im Streitfall über echtes Geld entscheidet: das Übergabeprotokoll beim Kautionsstreit, der Zugangsnachweis der Mieterhöhung, die Vormiete bei der Mietpreisbremse, die Nebenkostenabrechnung innerhalb der Jahresfrist (§ 556 Abs. 3 BGB). Und ein Fall aus einem Praxisgespräch, der zeigt, warum Belege auch *geprüft* werden müssen: Ein Aufmaß schlug einen Raum von 15 Quadratmetern der falschen Einheit zu. Aufgefallen ist es nur, weil jemand die Vertragsfläche gegen das Aufmaß hielt. Dokumente widersprechen einander; bemerkt wird das nur dort, wo Zahlen und Belege verknüpft sind.

Pflichtdokumente je Mietverhältnis, je Darlehen

- ☐ **Mietvertrag** mit sämtlichen Nachträgen, als ein zusammenhängendes, lesbares Dokument.
- ☐ **Staffel- oder Indexvereinbarung** mit Basisindex bzw. Staffelplan.
- ☐ **Übergabeprotokoll** Einzug (und Auszug): der Beleg im Kautionsstreit.
- ☐ **Kautionsnachweis**: Höhe, Konto, getrennte Anlage.
- ☐ **Mieterhöhungs-Korrespondenz**: Verlangen, Zugang, Zustimmung, je Vorgang.
- ☐ **Letzte Nebenkostenabrechnung** mit Belegzugriff.
- ☐ **Vormiete / Vorvertrag**: Auskunftspflicht bei der Mietpreisbremse.
- ☐ **Darlehensvertrag** mit allen Anlagen, inklusive der Auflagen (Covenants), markiert.
- ☐ **Zinsanpassungs- und Prolongationsschreiben**: die Konditionshistorie.
- ☐ **Jahreskontoauszüge** der Darlehen: Restschuld belegt, nicht geschätzt.
- ☐ **Grundschuldbestellung** und Sicherheitenabreden.
- ☐ **Sondertilgungsnachweise**: wann, wie viel, auf welches Darlehen.

WORAN SIE ERKENNEN, DASS ES BEI IHNEN BRENNT

- Eine Unterlagenanfrage der Bank kostet Sie einen Tag und beginnt mit „wer hat das zuletzt gehabt?“.
- Die Nebenkostenabrechnung verspätet sich, weil Belege fehlen.
- Vom selben Mietvertrag existieren drei Scans in drei Ordnern, keiner vollständig.
- Beim letzten Auszugsstreit fehlte das Übergabeprotokoll.
- Der Steuerberater bekommt einmal im Jahr einen Karton, physisch oder als ZIP.

SO SIEHT DAS IN ESTATEMATE AUS

EstateMate legt Dokumente strukturiert je Objekt, Einheit und Mietverhältnis ab, klassifiziert sie automatisch nach Dokumentenklasse und liest die relevanten Daten aus: Mieten, Staffeln, Fristen. Eine Vollständigkeitsprüfung zeigt je Strukturpunkt, welche Pflichtdokumente fehlen, und jede Zahl im System führt per Klick zu ihrem Beleg.

Alle Dokumente

> Gewerbeportfolio NRW

> Mischnutzung Süd

> Wohnimmobilien Berlin

Alle Dokumente (17778)

In aktuell

Gruppierung

Datum

Unterordner einschließen

Rechnung - eingehend 11085

Grundsteuer 2021
109,35 KB · 22.06.2026

Grundsteuer 2020
483,52 KB · 22.06.2026

Grundsteuer 2021
258,19 KB · 22.06.2026

Winterdienst 2025
346,98 KB · 22.06.2026

Grundsteuer 2023
229,06 KB · 22.06.2026

Grundsteuer 2020
425,3 KB · 22.06.2026

Rechnung Dachreparatur 2026
398,8 KB · 22.06.2026

Grundsteuer 2020
345,6 KB · 22.06.2026

Winterdienst 2024
182,31 KB · 22.06.2026

Grundsteuer 2021
336,92 KB · 22.06.2026

common.viewAll (11085)

> Kontoauszug 1554

> Betriebskostenabrechnungsliste 1039

ZULETZT VERWENDET

Dokumente mit Ordnung. Automatisch gruppiert und klassifiziert, mit Vollständigkeitsprüfung und aktiver Lückenerkennung statt Ordnersuche.

6. Berichte und Pakete: Bank, Steuerberater, Gesellschafter

Berichte sind der Moment, in dem der Zustand des Bestands öffentlich wird: gegenüber der Bank, dem Steuerberater, der eigenen Familie. Und es ist der Moment, in dem die Kapitel 1 bis 5 sich auszahlen oder rächen. Ein Bericht ist nur so gut wie die Liste, die Rechnung und die Belege dahinter.

DIE FRAGEN, DIE EIGENTÜMER STELLEN

„Ich glaub, ich kenn keinen, der sauber reporten kann. Und ich kenne einige in der Branche.“

AUS EINEM KUNDENGESPRÄCH

„Extrem unübersichtlich, und ich kann's nicht personalisieren.“

AUS EINEM KUNDENGESPRÄCH, ÜBER DAS REPORTING-MODUL SEINER SOFTWARE

„Die Banken wollen immer mehr Infos haben.“

AUS EINEM KUNDENGESPRÄCH

„Ohne dass die in den Zahlen rumspielen können.“

AUS EINEM KUNDENGESPRÄCH, ÜBER BERICHTE AN DRITTE

DER STANDARD IN DER PRAXIS

Drei Empfänger, drei Pakete, ein Datenstand. Das ist die ganze Regel. Bank, Gesellschafter und Makler brauchen verschiedene Ausschnitte, aber dieselben Zahlen zum selben Stichtag. Sobald zwei Berichte für denselben Monat verschiedene Mieteinnahmen nennen, ist nicht ein Bericht falsch, sondern das Vertrauen in beide weg. Deshalb: ein Datenstand, aus dem alle Pakete gezogen werden; jede Zahl trägt ihre Quelle; Abweichungen gegen die Vorperiode werden kommentiert, nicht kaschiert. Ein Bericht ohne Vorperiodenvergleich ist übrigens keiner. Eine Zahl ohne Kontext kann niemand beurteilen, auch die Bank nicht.

Sobald zwei Berichte für denselben Monat verschiedene Mieteinnahmen nennen, ist nicht ein Bericht falsch, sondern das Vertrauen in beide weg.

Das Bankpaket, jährlich und zur Prolongation, ist im Grunde dieser Guide in Kurzform: die Mieterliste per Stichtag (Kapitel 1), die Ergebnisrechnung je Objekt mit Nettomietenertrag (Kapitel 3), der Darlehenspiegel mit Restschuld und Zinsbindungen (Kapitel 4), die Kennzahlen gegen die internen Grenzwerte. Banken fordern diese Berichte *„regelmäßig“* und erweitern die Anforderungen laufend, zunehmend auch um Nachhaltigkeitsdaten (Gsell & Rajchowski, 2026, Kap. 3); die Branche beantwortet das bislang überwiegend manuell, spezifische Software für das ESG-Berichtswesen nutzen nur rund **5 Prozent** der Unternehmen (Wedemeier et al., 2024). Umso mehr gilt: Wer seine Objekt-, Vertrags- und Verbrauchsdaten ohnehin verbunden vorhält, hat für jede neue Berichtspflicht die Grundlage bereits gelegt.

Und der Steuerberater? Den lassen wir hier bewusst außen vor: Die Buchungen laufen heute in vielen Beständen per Datenübermittlung direkt von der Verwaltung an die Kanzlei. Beim Eigentümer bleiben zwei Dinge, und beide sind Steuerung, nicht Buchhaltung: die Kontrolle, dass Erhaltungsaufwand und wertsteigernde Maßnahmen sauber getrennt ankommen, und der Belegzugriff, wenn die Kanzlei nachfragt (Kapitel 5).

Der Gesellschafterbericht, quartalsweise, ein bis zwei Seiten: Ist gegen Plan, Leerstand, Liquiditätsergebnis je Objekt, anstehende Zinsbindungen, anstehende Entscheidungen. Nicht mehr. Die Kunst ist die Beschränkung: Der Overhead des Berichtswesens soll *„möglichst gering“* bleiben (Reiberg et al., 2022, zit. n. Gsell & Rajchowski, 2026). Ein Bericht, der Arbeit macht, wird nicht gepflegt, und ein Bericht, der nicht gepflegt wird, wird falsch.

Der dritte Empfänger kommt im Alltag am häufigsten vor: **der Makler**. Bei jeder Neuvermietung braucht er dasselbe Paket: die freien Einheiten mit Flächen und Sollmieten, die Vormiete für die Mietpreisbremse-Auskunft, die Unterlagen

zum Objekt. In den meisten Beständen entsteht das jedes Mal neu, per E-Mail-Pingpong und aus veralteten Listen. Der Standard ist derselbe wie bei der Bank: ein Paket aus demselben Datenstand, auf Knopfdruck. Das Ziel ist erreichbar: Wo die Standards einmal im System stecken, entstehen Berichte und Benchmarks „auf Knopfdruck“ (Wi-cho, 2022, zit. n. Gsell & Rajchowski, 2026). Dass erst **24 Prozent** der Branche ihre Daten nennenswert für Analysen nutzen (Drees & Sommer, 2025), heißt vor allem: Wer es tut, fällt auf. Bei der Bank zuerst.

Aus diesen Paketen speist sich schließlich der Termin, der Asset Management vom bloßen Verwalten unterscheidet: **der Objekt-Review, einmal im Jahr, je Haus**. Auf dem Tisch liegen Ergebnisrechnung, Mietpotenzial, anstehender Instandhaltungs- und Investitionsbedarf und die Finanzierung mit ihren Terminen. Am Ende steht die Frage, die sich sonst niemand stellt: halten, entwickeln oder verkaufen? Wer die Kapitel 1 bis 5 führt, beantwortet sie in einer Sitzung, mit Zahlen. Wer sie nicht führt, beantwortet sie gar nicht, und das ist auch eine Entscheidung, nur eben keine bewusste.

Drei Empfänger, ein Datenstand

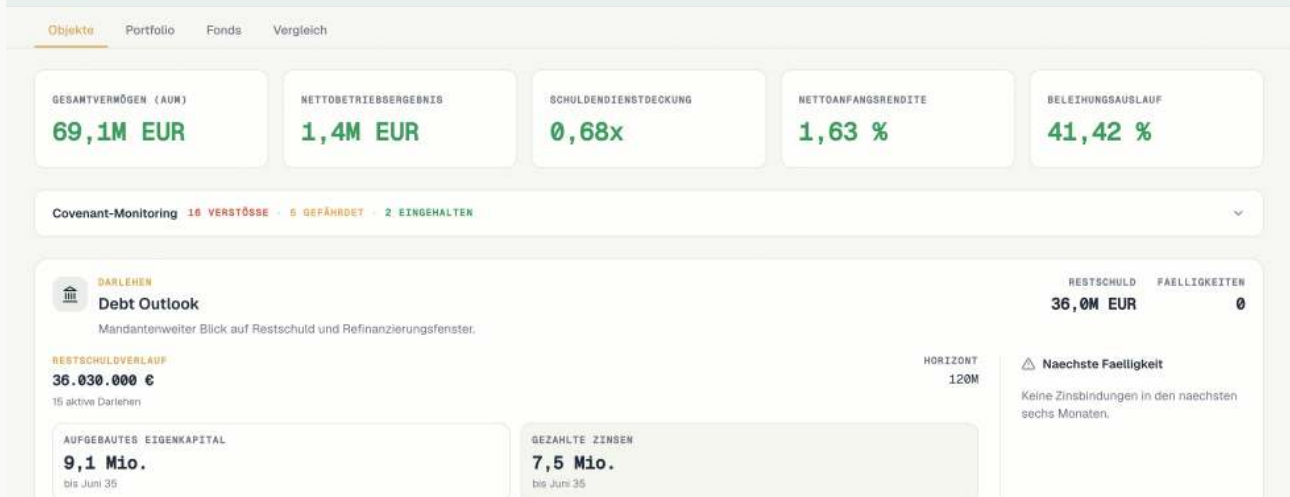
EMPFÄNGER	INHALT	RHYTHMUS	DER TYPISCHE FEHLER
Bank	Mieterliste per Stichtag, Ergebnisrechnung je Objekt, Darlehenspiegel, Kennzahlen mit Grenzwerten	Jährlich + zur Prolongation	Zahlen aus drei Quellen, die einander widersprechen
Gesellschafter	1 bis 2 Seiten: Ist vs. Plan, Leerstand, Liquidität, anstehende Zinsbindungen und Entscheidungen	Quartalsweise	Zahlen nur auf Nachfrage, das kostet jedes Mal Vertrauen
Makler	Leerstandsliste mit Flächen und Sollmieten, Vormiete, Objektunterlagen	Bei Neuvermietung	E-Mail-Pingpong und veraltete Listen

WORAN SIE ERKENNEN, DASS ES BEI IHNEN BRENNT

- Jedes Bankgespräch beginnt mit zwei Wochen Zusammensuchen.
- Die Frage, ob ein Objekt verkauft oder entwickelt werden sollte, wurde noch nie mit Zahlen beantwortet.
- Gesellschafter oder Familie sehen Zahlen nur, wenn sie fragen.
- Zwei Ihrer Berichte nennen für denselben Monat unterschiedliche Mieteinnahmen.
- Fehler entdecken Sie nach dem Versand. Oder der Empfänger entdeckt sie.

SO SIEHT DAS IN ESTATEMATE AUS

Weil Mieterliste, Ergebnisrechnung, Darlehen und Belege in EstateMate auf einem Datenstand liegen, sind Berichte kein Bastelprojekt mehr: Stichtag wählen, Paket erzeugen, als PDF, in das niemand hineinrechnen kann. Fertige Auswertungen wie die Portfolio-Übersicht oder die Makler-Leerstandsliste samt Unterlagen fallen auf Knopfdruck aus demselben Datenstand. Kennzahlen laufen laufend gegen die hinterlegten Grenzwerte, mit Vorjahresvergleich und Bestandsdurchschnitt.



Kennzahlen, bankfertig. Gesamtvermögen, Nettomietsertrag, Schuldendienstdeckung und Beleihungsauslauf über den Bestand, laufend gegen Grenzwerte geprüft, bevor die Bank fragt.

• Vier Realitäten und ein Angebot

Alles in diesem Guide lässt sich auf vier Arten organisieren, und alle vier existieren da draußen. Die ehrliche Übersicht, einschließlich der Frage, die uns in Gesprächen am häufigsten begegnet: „Das baue ich mir doch mit KI selbst.“ Man kann; eine einzelne Auswertung gelingt damit beeindruckend schnell. Woran der Eigenbau in der Praxis scheitert, ist nicht die Intelligenz, sondern der Betrieb: dieselbe Auswertung jeden Monat, konsistent, mit gepflegter Historie, DSGVO-fest, und so belastbar, dass man sie gegenüber Bank und Gesellschaftern zu *hundert Prozent vertreten* kann.

	EXCEL & ORDNER	KI-TOOLS IM EIGENBAU	HAUSVERWALTUNGS-SOFTWARE	ESTATEMATE
Mieterliste per Stich-tag	Nur der heutige Stand, wenn jemand pflegt	Auf Zuruf erzeugt, jedes Mal etwas anders	Export der Verwaltung, deren Format	Per Datum reproduzierbar, mit Historie
Soll-Ist der Zahlungen	Handabgleich, wenn Zeit ist	Skript bricht beim ersten Formatwechsel	Sollstellung ja, Eigentümersicht selten	Laufender Abgleich, offene Posten sichtbar
Staffel- & Zinsbindungskalender	Im Kopf einer Person	Erinnerungen pflegt niemand nach	Mietseite teils, Darlehen fehlen	Termine aus den Verträgen, mit Vorlauf
Beleg hinter jeder Zahl	Ordner öffnen und suchen	Quelle oft nicht mehr nachvollziehbar	Dokumente ja, Verknüpfung zur Zahl selten	Jede Zahl öffnet ihren Beleg
Bankpaket erstellen	Tage bis Wochen	Jedes Mal neu gebaut, schwer zu vertreten	PDF-Export im Anbieterformat	Stichtag wählen, Paket erzeugen
Pflegeaufwand	Hoch, unsichtbar, hängt an einer Person	Hoch und technisch, Sie sind der Betreiber	Liegt bei der Verwaltung, nicht bei Ihnen	Import und Prüfung, danach gering
Häufigster Fehler	Versionen und Tippfehler	Stille Abweichungen zwischen zwei Läufen	Lücke zwischen Verwalter- und Eigentümersicht	Falsche Quelldaten, dafür gibt es Prüfhinweise
Datenhoheit & DSGVO	Lokal, aber ungesichert geteilt	Ungeklärt, je nach Modell und Anbieter	Beim Softwareanbieter der Verwaltung	DSGVO-konform in Deutschland (Hetzner)

Keine dieser Realitäten ist unvernünftig. Excel und Ordner tragen viele Bestände seit Jahrzehnten, bis zu dem Punkt, an dem sie an einer Person hängen. Die Verwaltungssoftware verwaltet zuverlässig, nur eben aus Sicht der Verwaltung, nicht aus Ihrer. Die Frage ist nicht, was möglich ist, sondern was durchgehalten wird: von Ihnen, neben allem anderen.

Sehen Sie EstateMate an Ihren Themen. *30 Minuten, unverbindlich.*

Demo buchen

Im Gespräch zeigen wir Ihnen die Themen, die Sie lösen wollen: Mieten, Darlehen, Nebenkosten, Dokumente. Wenn es passt, sehen Sie im zweiten Schritt Ihre eigenen Zahlen in EstateMate. Danach entscheiden Sie.

Quellen

1. Gsell, H. & Rajchowski, A. (2026). Software-Technologien und IT-Systeme für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. Springer Fachmedien, Wiesbaden (inkl. Geleitwort I. Esser, GdW). Sämtliche Studienzahlen in diesem Guide sind, soweit nicht anders angegeben, zitiert nach diesem Werk; Kapitelangaben in Klammern.
2. ZIA (2024). Die Bedeutung der Immobilienwirtschaft in Zahlen, Unternehmensgrößen der Branche (Kap. 2).
3. ZIA/EY (2024). Digitalisierungsstudie der Immobilienwirtschaft, isolierte Datenstrukturen und Datenqualität (Kap. 8).
4. Drees & Sommer (2025). Transform to Succeed, Datennutzung für Analysen und Entscheidungen (Kap. 2).
5. Wedemeier, J. et al. (2024). Branchenbefragung Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (InWIS/EBZ): ERP, Dokumentenmanagement, ESG-Software (Kap. 3).
6. Rock, V. & Schlesinger, P. (2023). PropTech Germany, Prioritäten der Digital Leaders (Kap. 6).
7. Poth, S. (2022); Albrecht, T. (2023). Standort-, Markt- und Mietpreisanalyse in der Immobilienbewertung (Kap. 4).
8. Grimsman, H. / GEWOBA Nord (2024). Prozess- und Automatisierungs-Fallbeispiel (Kap. 4).
9. Lackes, R. & Siepermann, M. (2018), Revisionssicherheit; Hoffstiepel (2023), automatisierte Zuordnung (beide Kap. 3).
10. Wicho, H. (2022), Berichtswesen „auf Knopfdruck“; Gypsilon (2024), Liquiditätstransparenz (beide Kap. 3).
11. Mitschele, A. (2019). Smart Contracts, Pilotstatus automatisierter Mietprozesse (Kap. 4).
12. Reiberg, A. et al. (2022). Datenräume und Berichtswesen, Overhead und Zweckbindung (Kap. 9).
13. Gsell, H. et al. (2025). IT-Systemeinsatz in der Wohnungswirtschaft, 25 Jahre Electronic Banking (Kap. 9).
14. Bürgerliches Gesetzbuch (BGB), Stand 2026: § 489 Abs. 1 Nr. 2; § 556 Abs. 3; §§ 557a, 557b; § 558; § 558c Abs. 4; § 559.
15. § 147 AO, § 257 HGB (i. d. F. des Vierten Bürokratieentlastungsgesetzes); GoBD (BMF, 28.11.2019); § 9 UStG; § 28 Abs. 2 II. BV.

Alle Daten DSGVO-konform in Deutschland gehostet (Hetzner). Produktabbildungen aus der Live-Anwendung, Beispieldaten. Zitate aus Kunden- und Praxisgesprächen 2026, anonymisiert. Beispielrechnungen sind gerundete Illustrationen, keine Beratung. Kontakt: www.estatmate.io/demo