

Ostbayerische Technische Hochschule

Amberg-Weiden

Digital Entrepreneurship [DEI] - Master



Masterarbeit zum Thema:

Die Effektivität von Marketing- und Finanzierungsstrategien im Immobilienvertrieb

*Eine praxisbasierte Analyse des Erfolgsfaktors Makler/Vermittler
bei der Vermittlung von Kapitalanlageimmobilien*

Vorgelegt von:

Dominik Holl
Böttgerstraße 42
92637 Weiden i.d.Opf.
0151 1038 9519
d.holl@oth-aw.de
holldominik@yahoo.de

Matrikelnummer: 50010081463
Fachsemester: 6
Semester: Sommersemester 2025

Abgabedatum: 15.09.2025

Erstprüfer: Prof. Dr.Sc. Dr. Qeis Kamran
Zweitprüfer: Prof. Dr. Marcus Becker

Danksagung

Mein besonderer Dank gilt meinem Betreuer, Herrn Prof. Dr. Sc. Dr. Qeis Kamran. Durch die Möglichkeit, die Masterarbeit zu einem selbst gewählten Thema anzulegen, hat er den Rahmen geschaffen, wissenschaftliche Strenge mit einem klaren Praxisbezug zu verbinden. Seine Impulse – insbesondere zur designorientierten Sicht auf Marketing und Vertrieb – haben die konzeptionelle Schärfung dieser Arbeit wesentlich unterstützt.

Ebenso danke ich allen Interviewpartnerinnen und -partnern (Investorinnen/Investoren, Interessentinnen/Interessenten sowie dem Finanzierungsberater) für ihre Zeit und Offenheit. Ohne ihre Einblicke in Entscheidungslogiken, Prozesse und Hürden wäre die vorliegende Untersuchung nicht möglich gewesen. Sämtliche Angaben wurden anonymisiert und entsprechend der datenschutzrechtlichen Vorgaben verarbeitet.

Mein Dank gilt auch den Kolleginnen und Kollegen aus dem direkten Arbeitsumfeld für den Austausch zu Artefakten und Prozessen. Die in dieser Arbeit gewonnenen Erkenntnisse lassen sich in meinem Berufsalltag als Makler unmittelbar in Prozessqualität, Nachvollziehbarkeit und Effizienz überführen – mit erkennbarem praktischem Mehrwert für die Beratung und die Zusammenarbeit mit Finanzierungspartnern.

Abstract

Ausgangslage und Zielsetzung:

Der Vertrieb von Kapitalanlageimmobilien verschiebt sich in digitale Kanäle, während die Finanzierung als Engpass oder Enabler wirkt. Makler:innen agieren als Orchestrierungsinstanz zwischen Investor:innen und Finanzierer:innen. Ziel der Arbeit ist es, Wirkzusammenhänge zwischen Marketing/Branding, Artefaktqualität und Finanzierung zu erklären und daraus überprüfbare Gestaltungsprinzipien sowie umsetzbare Handlungsempfehlungen abzuleiten.¹

Vorgehen:

Qualitative, leitfadengestützte Interviews mit Investor:innen, Interessent:innen und einem Finanzierungsberater; Triangulation mit Praxisartefakten (Musterauswertung, Dossier-Checklisten, Plattform-Workflow). Analytischer Rahmen: Design Weltanschauung/Design-Dominant Logic, Co-Creation, Komplexitätsökonomik.

Zentrales Wirkmodell:

Effektivität entsteht in der Kette Signal → Artefakt → Finanzierung: Wahrgenommene Kompetenz (Signale) wird erst wirksam, wenn sie in prüfbaren Artefakten (Evidenz-Steckbrief, Musterauswertung, bankfähige Mappe) anschlussfähig an Banklogiken (Beleihungswert/Auslauf) gemacht wird.²

Wichtigste Ergebnisse:

1. Signal-Evidenz-Kopplung senkt Nachforderungen und beschleunigt Time-to-Yes.
2. Vorqualifizierung als „eigenes Produkt“ erhöht die Genehmigungsquote; unvollständige Erstpakete verursachen Iterationen.
3. Erwartungsmanagement durch Sensitivitäten reduziert späte Abbrüche.
4. Standard-Finanzierung ist die Annuität; Strukturierungshebel (Nachrang, Depot-Zession, freies Grundbuch) müssen früh rangrichtig und begrifflich dokumentiert werden.
5. Digitale Kollaboration mit Rollen und Kommentarspur reduziert Medienbrüche; Plattform-Workflows machen Entscheidungen nachvollziehbar.³

Empfehlungen:

Vorqualifizierung in 24 Stunden; Follow-up nach Besichtigung in 48 Stunden mit personalisierter Musterauswertung; Evidenz-Steckbrief je Objekt (Standort- und Marktevidenzen mit Seitenangaben); bankfähige Mappe mit Auslauflogik; dokumentierte Strukturierungshebel; Compliance-Blatt (§§ 34c/d/f, DSGVO, steuerlicher Hinweis).

KPI-Rahmen:

Time-to-First-Response, Vollständigkeit Erstunterlagen, Nachforderungen, Time-to-Yes,

¹ Qeis Kamran, Design of Cognition, Cognition of Design—A Cybernetics and Phenomenological Approach to Enhancing Organizational Cognition, 2021, S. 191, 194–195; C. K. Prahalad/V. Ramaswamy, The New Frontier of Experience Innovation, MIT Sloan Management Review, 2003, S. 12–13; W. B. Arthur, Complexity Economics, Santa Fe Institute Working Paper, 2013, S. 13.

² J. Friedrichsen, Immobilienbewertung – Grundlagen und Anwendung, Springer Vieweg, 2021, Kap. 8, S. 88–95; H. Noosten, Die private Bau- und Immobilienfinanzierung, 2. Aufl., 2021, S. 55–59.

³ Verdichtung der Interviewergebnisse dieser Arbeit; vgl. Kapitel 5 sowie Anhang B.1–B.8 (Case-IDs und Zeitstempel).

Genehmigungsquote, Abbruchrate spät, BW-Auslauf/LTV, Follow-up-in-48h, Vertrauensrating. Zielwerte dienen heuristisch der internen Steuerung.⁴

Praxisnutzen:

Schnell implementierbare Maßnahmen mit klaren Qualitätsmetriken, anschlussfähig an Bankprozesse und skalierbar in digitalen Workflows. Das Modell operationalisiert die Brücke zwischen Branding, Prozess und Finanzierung.

Limitationen und Ausblick:

Kleine, regionale Stichprobe; Ergebnisse als Mechanismen berichten. Für ein Paper bietet sich eine fokussierte Datenerweiterung (mehr Interviews oder Mixed Methods) an.

⁴ Qeis Kamran, Digital Marketing & Sales (Vorlesungsskript), 2024, S. 279–286; AMA Summer Academic Conference Proceedings, 2020, S. 1041–1042.

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	1
Abkürzungsverzeichnis	2
1. Einleitung	4
1.1 Ausgangssituation und Forschungslücke	4
1.2 Zielsetzung und Beitrag.....	4
1.3 Forschungsfragen (RQs).....	5
1.4 Aufbau der Arbeit.....	6
1.5 Praxisbezug & Autorrolle (embedded case)	6
1.6 Abgrenzung und Nutzen.....	7
2. Theoretischer Rahmen & Finanzierungsstrategien	7
2.0 Theoretische Fundierung: Design Weltanschauung (DWA), Design-Dominant Logic (DDL) und Co-Creation	7
2.1 Produktlogiken im Überblick.....	8
2.2 Endfällige Modelle & Tilgungsaussetzung (Tilgungersatz).....	8
2.3 Zusätzliche Sicherheiten & Strukturierung	8
2.4 Wohnrechtsmodelle & besondere Objektkonstellationen.....	9
2.5 AfA des Gebäudeanteils & Restnutzungsdauergutachten (RNDG)	9
2.5.1 Bemessungsgrundlage, Aufteilung, lineare AfA	9
2.5.2 Degressive AfA (§ 7 Abs. 5a EStG) und Sonder-AfA (§ 7b EStG).....	9
2.5.3 Nachweis einer kürzeren tatsächlichen Nutzungsdauer (§ 7 Abs. 4 S. 2 EStG; BFH).....	10
2.5.4 Hinweis zur Einordnung und Überleitung zu 2.6.....	10
2.6 Beleihungswert, Beleihungsgrenze & Beleihungsauslauf (Banklogik)	10
2.6.1 Begriffsabgrenzung und Einordnung.....	10
2.6.2 Rechtsgrundlagen und methodischer Rahmen (BelWertV)	11
2.6.3 Vom Verkehrswert zum Beleihungswert in der Bankpraxis.....	11
2.6.4 Beleihungsgrenze (institutsabhängig)	11
2.6.6 Spezifika der Kapitalanlage (Ertragswert-Fokus, RND-Bezug).....	11
2.6.7 Typischer Ableitungsablauf in der Bank	12
2.6.8 Kurzfazit und Brücke zur Praxis	12
2.7 Moderne Beratung: analog versus digital.....	12

2.8 Wahrgenommene vs. tatsächliche Kompetenz (Branding-Frame)	14
2.9 Marketing- und Branding-Mechanismen im Immobilienvertrieb.....	15
3. Methodik.....	16
3.1 Forschungsdesign.....	16
3.2 Stichprobe und Sampling	16
3.3 Erhebungsinstrumente.....	17
3.4 Durchführung.....	17
3.5 Form der Analyse und Umsetzung	17
3.6 Gütekriterien, Qualitätssicherung und Audit-Trail.....	18
3.7 Ethik, Datenschutz und KI-Transparenz	18
4. Praxis-Setup und Artefakte	18
4.1 Musterauswertung: Ziel, Struktur und Rechenlogik.....	18
4.3 Evidenz-Steckbrief Standort und Markt	20
4.4 Prozessskizze der Beratung (digital/hybrid).....	22
4.5 Versionierung, Datenherkunft und Reproduzierbarkeit	23
4.6 Schnittstelle zur Bank: Bankfähige Mappe und Auslauflogik.....	24
5. Ergebnisse (Interviews).....	25
5.1 Stichprobe und Materialbasis	25
5.2 RQ1 – Marketing/Branding und wahrgenommene Kompetenz.....	25
5.3 RQ2 – Rolle des Maklers als Orchestrierungsinstanz (Prozess-/Dossierqualität).....	25
5.4 RQ3 – Finanzierungslogiken und Strukturierungshebel	26
5.5 RQ4 – Design-Prinzipien aus den Interviews	26
5.6 Kurzfazit	26
6 Wirkmodell und Plattform-Integration.....	27
6.1 Theoretischer Anker: Design-Weltanschauung (DWA), Komplexität und Co-Creation	27
6.2 Mechanismenmodell: Signal → Artefakt → Finanzierung	27
6.3 Rollen, Artefakte und Schnittstellen.....	28
6.4 Plattform-Integration (BRIMO-Workflow, neutral beschrieben)	28

6.5 Mess- und Steuerungslogik (KPI-Set)	28
6.6 Design-Prinzipien (DP) und prüfbare Hypothesen DP1 Prozess als Produkt: Vollständige Vorqualifizierung und Dossier in 24–48 h; Hypothese H1: Vollständigkeit $\geq 90\%$ senkt Time-to-Yes signifikant.	29
6.7 Risiken, Grenzen, Compliance	29
7 Handlungsempfehlungen	30
7.1 Quick Wins (0–4 Wochen)	30
7.2 Mittelfristige Maßnahmen (1–3 Monate)	31
7.3 Risiken und „Don’ts“	32
7.4 Umsetzungspfad und Verantwortlichkeiten	32
8 Diskussion und Ausblick	32
8.1 Einordnung der Ergebnisse	32
8.2 Übertragbarkeit und Grenzen	33
8.3 Beitrag und Paper-Track	33
8.4 Implikationen für Praxis und Ausbildung	33
9. Fazit	34
Literaturverzeichnis	IV
Anhang	VI
Anhang A – Erhebungsinstrumente	VI
A.1 Leitfaden Finanzierer:in (35–45 Min.)	VI
A.2 Leitfaden Investor:in (Bestandskäufer) (35–40 Min.)	VIII
A.3 Leitfaden Interessent:in (Noch-nicht-Käufer) (30–35 Min.)	VIII
A.4 Erfassungsblatt & Mini-Rating (Interview-Deckblatt)	IX
A.5 Einwilligung & Datenschutz-Hinweis (Muster)	X
A.6 Transkriptionsprotokoll & Anonymisierungsschema	X
Eidesstattliche Erklärung	XXI

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Kommentarsektion und Möglichkeit der Zuweisung (Demo)	13
Abbildung 2: Kundenportal – sichere Upload-Strecke (Demo)	14
Abbildung 3: Musterauswertung – Cashflow & Sensitivitäten (Demo).....	19
Abbildung 4: Wohnwetterkarte	21
Abbildung 5: Prognos Zukunftsatlas 2025 – Gesamtindex Deutschland (Ausschnitt)	22
Abbildung 6: BRIMO Ablaufschema Berater – 8 Schritte (Demo)	23

Abkürzungsverzeichnis

- AfA — Absetzung für Abnutzung; jährliche Abschreibung des Gebäudeanteils
- AMA — American Marketing Association; Konferenz/Proceedings
- BelWertV — Verordnung über die Ermittlung der Beleihungswerte von Grundstücken
- BFH — Bundesfinanzhof
- BMF — Bundesministerium der Finanzen
- BPD — Bouwfonds Property Development; Hrsg. „Wohnwetterkarte“
- BRIMO — Bricks & Mortar Kapitalanlagen; Vertriebs-/Kollaborationsplattform
- BSpkG — Bausparkassengesetz
- BW — Beleihungswert; vorsichtig abgeleiteter Sicherheitenwert
- BW-Auslauf — Beleihungswert-Auslauf; Verhältnis Darlehen/BW
- Cap (Zins-Cap) — Zinsobergrenze bei variablen Darlehen
- CapEx — Capital Expenditures; Investitions-/Instandsetzungsaufwand
- CRM — Customer Relationship Management; Kunden-/Prozesssystem
- DDL — Design-Dominant Logic; designgetriebene Wertlogik
- DSCR — Debt Service Coverage Ratio; Zins-/Tilgungsdeckungsgrad
- DSGVO — Datenschutz-Grundverordnung
- DWA — Design Weltanschauung; design-wissenschaftlicher Ordnungsrahmen
- EStG — Einkommensteuergesetz
- ETF — Exchange Traded Fund; Börsengehandelter Fonds
- FG — Finanzgericht (z. B. FG Münster)
- GAA — Gutachterausschuss für Grundstückswerte
- GewO — Gewerbeordnung (u. a. §§ 34c/34d/34f)
- IH — Instandhaltung
- IMB — Immobilienmarktbericht (z. B. Bayern)
- KPI — Key Performance Indicator; Steuerungskennzahl
- LTV — Loan-to-Value; Darlehen/Verkehrswert
- ND — Nutzungsdauer
- ÖPNV — Öffentlicher Personennahverkehr
- Paper-Track — skizzierter Plan für eine Anschlussveröffentlichung (Hypothesen, Design, Datengrundlage)
- PB — Personal Branding; Personenmarkenführung
- RNDG — Restnutzungsdauergutachten

RLV — Risikolebensversicherung

RQ — Research Question; Forschungsfrage

TtFR — Time-to-First-Response; Zeit bis erste Rückmeldung

TtY — Time-to-Yes; Zeit bis positive Finanzierungszusage

vdp — Verband deutscher Pfandbriefbanken; Indexherausgeber

WEG — Wohnungseigentümergeinschaft

1. Einleitung

Kapitalanlageimmobilien werden zunehmend über digitale Kanäle recherchiert und vermarktet. Gleichzeitig wirken Finanzierungsvoraussetzungen und -produkte als Engpass oder Enabler für den Abschluss. Makler:innen/Vermittler:innen fungieren als Vertrauens- und Orchestringsinstanz zwischen Investor:innen und Finanzierern. Diese Arbeit untersucht, wie Marketing-/Branding- und Finanzierungsstrategien im Zusammenspiel die Effektivität des Vertriebs beeinflussen und welche Gestaltungsprinzipien (Design-Weltanschauung, Design-Dominant Logic) sich daraus ableiten lassen.⁵

Seit 2024/25 zeigen Marktindikatoren wieder Erholungssignale im Wohnen: Der vdp-Immobilienpreisindex Q2/2025 meldet +3,9 % gesamt, +4,1 % Wohnen, Top-7 Wohnen +5,5 % (transaktionsbasiert).⁶ Parallel weist bulwiengesa (2025) ein leichtes nominales Plus von +0,8 % aus und betont steigende Mieten.⁷

Besondere Relevanz erhält die Differenz zwischen tatsächlicher und wahrgenommener Kompetenz: Käufer:innen bewerten Expertise häufig über digitale Signale (Präsenz, Social Proof, Backlinks/Referenzen, konsistente Vita), weil ihnen zur Beurteilung tatsächlicher Qualität oft die fachliche Tiefe fehlt. Personal Branding kann damit als Mechanismus zur Vertrauensbildung und zur Erhöhung der Abschlusswahrscheinlichkeit wirken. Entscheidend ist die Kopplung an prüfbare Artefakte (Checklisten, Evidenz-Steckbrief, bankfähige Dossiers).⁸

1.1 Ausgangssituation und Forschungslücke

Im Spannungsfeld Marketing × Finanzierung ist untererforscht, welche konkreten Praktiken von Makler:innen/Plattformen Lead-Qualität, Durchlaufzeiten und Genehmigungsquoten bankseitig verbessern und wie unterschiedliche Finanzierungslogiken (Annuität, endfällig/Tilgungsersatz, variabel+Cap, Verkäufendarlehen, Wohnrechtsmodelle u. a.) die Effektivität verändern. Zugleich besteht anhaltender Neubaubedarf (regional ungleich verteilt), was die Relevanz professioneller Orchestrierung erhöht.⁹

1.2 Zielsetzung und Beitrag

- Praxisbasiertes Modell zur Steigerung der Effektivität im Vertrieb von Kapitalanlageimmobilien (Prozess, Artefakte, Rollen).
- Analyse der Rolle von Makler:innen als Broker Excellence- und Vertrauensinstanz.

⁵ Vgl. Kamran, *Managing Complexity in Marketing – From a Design Weltanschauung*, Diss., 2021 (Framework-Kapitel, Einleitung).

⁶ vdpResearch: *vdp-Immobilienpreisindex, Quartalsbericht Q2/2025*, 2025, S. 03–05 (Gesamt +3,9 %, Wohnen +4,1 %) und S. 09–10 (Top-7 +5,5 %).

⁷ bulwiengesa AG: *Immobilienindex 2025*, 2025, S. 1 (+0,8 % nominal), S. 2 (Mieten im Plus; Teilindizes).

⁸ Vgl. Kamran, Vorlesungsfolien *Digital Marketing & Sales*, 2023, S. 26 „Connecting the Dots“ (Signal→Wirkungs-Denke; Co-Creation/Ökosystem-Bezug).

⁹ empirica: *Wohnungsmarktprognose 2024*, 2024, Inhalt S. i (Gliederung), Kap. 2 S. 6 ff. (Neubaunachfrage: Größenordnungen & Szenarien).

- Integration theoretischer Konzepte (DWA/DDL, Co-Creation/Service-Logik) in einen anwendungsnahen Rahmen.¹⁰
- Handlungsempfehlungen für Makler:innen, Investor:innen und Vermittlerplattformen.

1.3 Forschungsfragen (RQs)

1. RQ1 – Marketing/Branding:

Wie beeinflussen spezifische Marketing-/Branding-Strategien (Content-Funnel, Social Proof, Personal Branding) Conversion und Time-to-Close?

2. RQ2 – Rolle Makler:

Welche Rollenpraktiken als Vertrauens-/Orchestrierungsinstanz erhöhen Lead-Qualität und Abschlussquote?

3. RQ3 – Finanzierung:

Wie verändern Finanzierungsstrategien (Annuität vs. endfällig/Tilgungersatz, Bauspar-Kombi, variabel+Cap, Verkäuferdarlehen, Wohnrechtsmodelle, etc.) Genehmigungsquote und Durchlaufzeit?

4. RQ4 – Design-Science:

Welche Design-Prinzipien lassen sich aus DWA/DDL für Prozesse, Artefakte und Zusammenarbeit im Maklervertrieb ableiten?

Zur Operationalisierung der RQs werden alle relevanten Markt- und Standortindikatoren (vdp-/bulwiengesa-Index, Prognos Zukunftsatlas, Wohnwetterkarte) in einem standardisierten Evidenz-Steckbrief mit Quellen- und Seitenangaben dokumentiert; damit ist die Brücke zur Banklogik (2.6) und zu den Praxisartefakten (4.1–4.6) geschlagen. Die konkrete Implementierung und Beispiele folgen in Kapitel 4.3 (vgl. Abbildung 4: Wohnwetterkarte und Abbildung 5: Prognos Zukunftsatlas 2025 – Gesamtindex Deutschland (Ausschnitt)).

¹⁰ Kamran, *Managing Complexity...*, 2021 (Design-Weltanschauung als Gestaltungsrahmen); Arthur, *Complexity Economics* (SFI WP 2013) als konzeptioneller Hintergrund.

1.4 Aufbau der Arbeit

Kapitel 2 entfaltet den theoretischen Rahmen: Finanzierungs- und Produktlogiken (Annuität, endfällig mit Tilgungsersatz, variabel+Cap, Forward, Bauspar, strukturierende Bausteine wie Nachrang/Verkäuferdarlehen, Depot-Zession/-Beleihung), steuerliche Einordnung der Gebäude-AfA inkl. Restnutzungsdauergutachten (§ 7 EStG) und deren Abgrenzung zur Banklogik sowie die Herleitung von Beleihungswert, Beleihungsgrenze und Beleihungsauslauf (BelWertV). Zudem wird die moderne, digitale Beratung (Upload-Portal, Vorqualifizierung, bankfähige Mappe) und der Zusammenhang von wahrgenommener vs. tatsächlicher Kompetenz (Branding-Signale ↔ Artefaktqualität) im Sinne von DWA/DDL und Co-Creation theoretisch gerahmt.

Kapitel 3 bündelt Markt- und Standortindikatoren (vdp, bulwiengesa, IMB, empirica) und integriert sie in einen standardisierten Evidenz-Steckbrief je Objekt; ergänzende Signale (z. B. Prognos Zukunftsatlas, Wohnwetterkarte) werden methodisch verortet.

Kapitel 4 beschreibt das qualitative Forschungsdesign: Sampling, Leitfäden (Verweis Anhang A), Durchführung und Transkription, Anonymisierung/DSGVO, sowie die qualitative Inhaltsanalyse (Kategorien/Kodierleitfaden, Gütekriterien).

Kapitel 5 berichtet die Ergebnisse entlang der Forschungsfragen (RQ1–RQ4) mit Belegzitate und Triangulation durch Praxisartefakte (Anhang B).

Kapitel 6 entwickelt das Wirkmodell „Signal → Artefakt → Finanzierung“, leitet Design-Prinzipien ab und illustriert die operative Umsetzung im BRIMO-Workflow (Rollen, Kommentarspur, KPI-Rahmen, bankfähige Mappe).

Kapitel 7 formuliert konkrete Handlungsempfehlungen für Makler:innen, Investor:innen und Finanzierer (u. a. Vorqualifizierung, Evidenz-Steckbrief, Sensitivitäten, Auslauflogik, Compliance-Blatt §§ 34c/34d/34f GewO).

Kapitel 8 schließt mit Fazit, Limitationen und Paper-Perspektive (prüfbare Hypothesen, mögliche Mixed-Methods-Erweiterung, Stichprobenerweiterung und Replikationsdesigns).

1.5 Praxisbezug & Autorrolle (embedded case)

Der Autor ist praktizierender Makler im Segment Kapitalanlageimmobilien und nutzt digitale Tools (u. a. BRIMO-Plattform) sowie standardisierte Musterauswertungen in der Beratung. Der Praxiszugang wird als „embedded case“ geführt: Beobachtungen (z. B. Effekt von Vorqualifizierung auf Time-to-Yes) werden in eine Mechanismen-Matrix überführt und über Interviews/Artefakte trianguliert. Darstellung nicht-werblich, ethik-/datenschutzkonform (Anonymisierung, keine personenbezogenen Daten). Die Einbettung des Autors als Praktiker erfordert eine bewusste Trennung zwischen Beobachtung und Bewertung. Diese Arbeit adressiert potenzielle Verzerrungen durch Triangulation (Interviews, Artefakte) und Audit-Trail. Für eine mögliche Weiterführung auf Paper-Niveau empfiehlt sich ergänzend die Einbindung externer Datenschnittstellen (z. B. Bankprozessdaten) zur unabhängigen Validierung zentraler Kennzahlen.

1.6 Abgrenzung und Nutzen

Die Arbeit fokussiert Wohn-Kapitalanlage (ETW/MFH) im deutschsprachigen Kontext. Banken-Sicht (Beleihungswert, Auslauf, RND-Einfluss) wird integriert, ohne steuerliche Einzelfallberatung zu ersetzen. Für die Praxis resultieren Checklisten, Evidenz-Steckbriefe und SOPs (digitale Beratung, Plattform-Workflow), die Genehmigungsquote, Nachforderungsquote, Time-to-Yes und Abbruchraten adressieren.¹¹

2. Theoretischer Rahmen & Finanzierungsstrategien

2.0 Theoretische Fundierung: Design Weltanschauung (DWA), Design-Dominant Logic (DDL) und Co-Creation

Ausgangspunkt ist die Sicht, Marketing und Vertrieb als gestaltbare, interaktive Systeme zu verstehen: Die Design Weltanschauung (DWA) beschreibt Marketing als aktiven Gestaltungsprozess in komplexen, dynamischen Umwelten, in dem Lösungen mit Stakeholdern ko-designt werden.¹² Das zugehörige DWA-Modell verbindet Gestaltungsprinzipien, Wahrnehmung und organisationales Lernen zu einem normativen Bezugsrahmen für Entscheidungen im Markt.¹³ Die Design-Dominant Logic (DDL) erweitert diese Perspektive über die Service-Dominant-Logik hinaus: Wert entsteht im gestalteten Zusammenspiel von Akteuren, Artefakten und Interaktionen; Makler:innen agieren als Orchestrator:innen, die Signale, Artefakte und Prozesse so arrangieren, dass Vertrauen, Entscheidungsfähigkeit und Anschlussfähigkeit an Finanzierungsentscheidungen steigen.¹⁴

Co-Creation knüpft daran an: Wert wird in Interaktion erzeugt, wenn Unternehmen und Kund:innen über Dialog, Zugang und Transparenz gemeinsam Problemlösungen gestalten; die „Bühne“ der Wertschöpfung verlagert sich von der Firma zum Interaktionssystem. Für den Immobilienvertrieb bedeutet das, dass Prozess, Evidenzen (z. B. Steckbrief, Bankmappe) und Finanzierungsarchitektur gemeinsam entwickelt werden; Marketing-Signale fungieren dabei als Auslöser und Träger dieser Zusammenarbeit.¹⁵

Komplexitätsökonomik liefert den Metarahmen: Märkte sind nicht im Gleichgewicht, zeigen Pfadabhängigkeiten und emergente Muster; steuerbar wird das System weniger über statische Optimierung als über die Gestaltung von Regeln, Artefakten und Interaktionsmustern (Design). Für diese Arbeit heißt das: Wir suchen nicht „den“ besten

¹¹ Zur Marktlage und Indikatoren s. vdp Q2/2025 (S. 03–05, 09–10) und bulwiengesa 2025 (S. 1–2); zu Datenquellen und Validität im Länderkontext s. OGA/IMB Bayern 2024 (Methodik S. 14).

¹² Kamran, Q.: Design of Cognition, Cognition of Design — A Cybernetics and Phenomenological Approach to Enhancing Organizational Cognition, 2021, S. 111 (Einführung des DWA-Modells).

¹³ Kamran, ebd., S. 114 (Darstellung/Begründung des DWA-Modells), S. 200 (Integration in normative Organisationsgestaltung).

¹⁴ cocreation.pdf S. 37 (Rahmen „design dominant logic“), S. 118 und S. 130 (Abgrenzung zu SDL; Erweiterung durch Design-Dominanz).

¹⁵ Prahalad, C. K.; Ramaswamy, V.: Co-Creation („cocreation.pdf“), S. 3–4 (aktive Rolle des Konsumenten; Dialog, Zugang, Transparenz als Grundpfeiler).

Funnel, sondern rekonstruieren Mechanismen, die unter realen Randbedingungen wiederholt Wirkung entfalten.¹⁶

2.1 Produktlogiken im Überblick

Im Vertrieb von Kapitalanlageimmobilien entscheidet die Passung von Finanzierungsprodukt und Investorenziel (Cashflow, Risiko, Haltedauer) über die Abschlusswahrscheinlichkeit. Relevante Grundformen sind: Annuitätendarlehen (Planbarkeit, Tilgungsfortschritt), endfällige Darlehen mit Tilgungsaussetzung (Tilgungersatz via ETF/Police/Bauspar), variable Darlehen (ggf. mit Zins-Cap), Forward-Darlehen (Anschlussabsicherung), Bauspar-Kombikredite, sowie strukturierende Bausteine wie Verkäufer-/Nachrangdarlehen, Depot-Zession/-Beleihung und Nutzung freien Grundbuchs. Für besondere Cases sind wohnrechtsbelastete Objekte (z. B. Wohnrecht/Leibrente) zu berücksichtigen, da diese die Beleihbarkeit und Exit-Fähigkeit beeinflussen.¹⁷

2.2 Endfällige Modelle & Tilgungsaussetzung (Tilgungersatz)

Endfällige Darlehen entkoppeln Zins und Tilgung; die Tilgung erfolgt am Ende aus einem Tilgungersatz (z. B. Fonds/ETF-Depot, kapitalbildende Police, Bauspar-Voraus-/Kombikredit). Bankseitig relevant sind Zession und Haircuts auf den Ersatz, Produktkosten-/Risikohinweise und die Transparenz des Tilgungsfahrplans. Vorteil ist Liquiditätsschonung in der Aufbauphase; dem stehen Markt-/Wiederanlagerisiko und ggf. höhere Gesamtkosten.¹⁸

2.3 Zusätzliche Sicherheiten & Strukturierung

Zur Optimierung des Beleihungsauslaufs werden häufig Investmentdepots an die Bank abgetreten (Depot-Zession) oder beliehen; ferner werden freie Grundbuchkapazitäten (z. B. Elternhaus, teil-/abbezahlte ETW) genutzt. Verkäufer-/Nachrangdarlehen sind rang- und covenant-sauber zu dokumentieren. Diese Bausteine wirken als EK-Ersatz/Liquiditätshebel

¹⁶ Arthur, W. B.: Complexity Economics — A Different Framework for Economic Thought, SFI Working Paper, 2013, S. 2 (Nicht-Gleichgewicht), S. 6–9 (Mechanismenfokus), S. 21 (Verständnis der Muster über Mechanismen).

¹⁷ Vgl. zur Systematik der wohnwirtschaftlichen Finanzierung und Einbindung von Bauspar-/Versicherungsbausteinen Noosten (2021), insb. Kap. 10, S. 117–143.

¹⁸ Noosten (2021), Kap. 10–11 (Bauspar/Versicherung, Kombikredite), insb. S. 117–124; 139–143.

und können den Genehmigungsspielraum erhöhen – vorausgesetzt, Unterlagenlage und Risikodarstellung sind bankfähig.¹⁹

2.4 Wohnrechtsmodelle & besondere Objektkonstellationen

Wohnrechtsbelastungen (lebenslang/zeitlich befristet) und verwandte Modelle (Leibrente, Teilverkauf) verändern Cashflows, Wertermittlung und Beleihbarkeit. In der Praxis führen sie häufig zu Bewertungsabschlägen (Barwert des Wohnrechts; eingeschränkter Exit). Für die Bankseite sind Beleihungswert-Sicherheitsabschläge und LTV/BW-Auslauf zu prüfen (vgl. 2.6).²⁰

2.5 AfA des Gebäudeanteils & Restnutzungsdauergutachten (RNDG)

2.5.1 Bemessungsgrundlage, Aufteilung, lineare AfA

Die Absetzung für Abnutzung (AfA) verteilt die auf den Gebäudeanteil entfallenden Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten periodengerecht über dessen Nutzungsdauer; Grund und Boden ist nicht abnutzbar und scheidet aus der Bemessungsgrundlage aus. Anschaffungsnebenkosten (z. B. Maklerprovision) sind sachgerecht auf Gebäude und Grund aufzuteilen, wenn sie nicht eindeutig zuordenbar sind.²¹

Für Mietwohngebäude erfolgt die lineare AfA nach § 7 Abs. 4 EStG in typisierten Sätzen, die das Baualter abbilden: 3 % p. a. bei Fertigstellung nach dem 31.12.2022, 2 % p. a. bei Fertigstellung 1925–2022 und 2,5 % p. a. bei Fertigstellung vor 1925.²² Dies entspricht unterstellten Restnutzungsdauern von rund 33, 50 bzw. 40 Jahren.²³

Die lineare AfA wird grundsätzlich monatlich zeitanteilig ab dem Monat der Fertigstellung (bei Herstellung) bzw. dem Monat der Anschaffung (bei Kauf im Fertigstellungsjahr) vorgenommen.²⁴

2.5.2 Degressive AfA (§ 7 Abs. 5a EStG) und Sonder-AfA (§ 7b EStG)

Ergänzend kann – befristet – eine degressive Gebäude-AfA nach § 7 Abs. 5a EStG in Anspruch genommen werden: Für Wohngebäude mit Baubeginn zwischen 1.10.2023 und 30.9.2029, die der Steuerpflichtige hergestellt oder bis zum Ende des Fertigstellungsjahres angeschafft hat, beträgt sie 5 % (im Erstjahr auf die Bemessungsgrundlage, in den Folgejahren fallend vom Restbuchwert).²⁵ Ein Wechselrecht in die lineare AfA ist

¹⁹ Noosten (2021), Kap. 4, 10–11 (Systematik, Steuer-/Förderbezüge), insb. S. 41–43; 117–143; 189 ff.

²⁰ Friedrichsen (2021), Kap. 8, S. 88–95 (Besonderheiten Beleihungswert, Risikoabschläge).

²¹ Kofner, Stefan: Investitionsrechnung für Immobilien, München: Haufe 2024, S. 53 (Bemessungsgrundlage; Aufteilung nicht eindeutig zuordenbarer Kosten).

²² EStG, § 7 Abs. 4 (gesetzliche Typisierung der AfA-Sätze).

²³ Kofner, a. a. O., S. 54 (lineare AfA-Sätze und zugrunde gelegte Restnutzungsdauern).

²⁴ Kofner, a. a. O., S. 55–56 (zeitanteilige lineare AfA; Beispiele).

²⁵ EStG, § 7 Abs. 5a (Tatbestandsvoraussetzungen; Beginn-/Wechselregel).

vorgesehen.²⁶

Zusätzlich eröffnet § 7b EStG beim klimafreundlichen Mietwohnungsneubau eine Sonder-AfA von jeweils 5 % in den ersten vier Jahren – ohne zeitanteilige Kürzung –, kombinierbar mit linearer oder degressiver AfA; dabei gelten u. a. eine Baukostenobergrenze von 5.200 €/m² und eine Deckelung der berücksichtigungsfähigen Bemessungsgrundlage auf 4.000 €/m² Wohnfläche.²⁷

2.5.3 Nachweis einer kürzeren tatsächlichen Nutzungsdauer (§ 7 Abs. 4 S. 2 EStG; BFH) Abweichend von den Typisierungen lässt § 7 Abs. 4 S. 2 EStG bei Nachweis einer kürzeren tatsächlichen Nutzungsdauer eine entsprechend höhere lineare AfA zu.²⁸ Der Bundesfinanzhof betont die Methodenoffenheit: Es kann jede sachverständige Methode verwendet werden, die den Einzelfall nachvollziehbar würdigt (technischer Verschleiß, wirtschaftliche Entwertung u. ä.).²⁹

Praxis: Ein belastbares Restnutzungsdauergutachten (RNDG) kann – bei Plausibilität und Qualität – die jährliche AfA spürbar erhöhen; Wirkung und Vorteil hängen von Gebäude-/Bodenanteil, Restnutzungsdauer, persönlichem Steuersatz und weiteren Werbungskosten ab.³⁰

2.5.4 Hinweis zur Einordnung und Überleitung zu 2.6

Diese Ausführungen dienen der wissenschaftlichen Einordnung der AfA-Optionen; sie ersetzen keine Steuerberatung. Für die Banklogik ist zu beachten: Eine verkürzte (steuerliche) Restnutzungsdauer erhöht zwar ggf. die jährliche AfA, sie kann zugleich den nachhaltigen Ertragshorizont in der Beleihungswertermittlung beeinflussen. Für ein konsistentes Dossier werden daher die steuerlichen Annahmen (AfA-Wahl, ggf. RNDG) transparent dokumentiert, während die bankseitigen Parameter konservativ plausibilisiert werden (Mieten, Bewirtschaftungskosten, CapEx-Pfad). Damit ist die Brücke zur folgenden Betrachtung der Beleihungswert-Herleitung (2.6) geschlagen.

2.6 Beleihungswert, Beleihungsgrenze & Beleihungsauslauf (Banklogik)

Ausgehend von den steuerlichen Abschreibungsregeln und einer ggf. gutachterlich verkürzten Nutzungsdauer (2.5) fokussiert 2.6 die bankseitige Perspektive: Ableitung des Beleihungswerts, institutsabhängige Beleihungsgrenzen und der daraus resultierende Beleihungsauslauf. Die BW-relevanten Evidenzen werden in Kap. 3 im Evidenz-Steckbrief gebündelt; die Interview- und Auswertungslogik folgt in Kap. 4; die operative Umsetzung in BRIMO zeigt Kap. 6.

2.6.1 Begriffsabgrenzung und Einordnung

Der Beleihungswert (BW) ist ein vorsichtig abgeleiteter, langfristig erzielbarer Sicherheitenwert, der spekulative Elemente ausblendet und deshalb typischerweise unter dem Verkehrswert/Marktwert liegt.³¹ Der Verkehrswert bildet hingegen den am

²⁶ DATEV Hilfe-Center, „Degressive AfA nach § 7 Abs. 5a EStG“, 15.08.2024 (Hinweis auf Wechselrecht).

²⁷ BMF, Anwendungsschreiben zu § 7b EStG, 21.05.2025 (Baukostenobergrenze 5.200 €/m², Cap 4.000 €/m²; Kombinationsmöglichkeiten).

²⁸ EStG, § 7 Abs. 4 S. 2.

²⁹ BFH, Urt. v. 28.07.2021 – IX R 25/19; ergänzend BFH, Urt. v. 23.01.2024 – IX R 14/23 (Methodenoffenheit).

³⁰ RNDG Weiden, S. 5–6 (Gutachtenzweck/§ 7 Abs. 4 S. 2 EStG; BFH-Zitat); RNDG Amberg, S. 36 (Rechtsauszug mit BFH-Tenor).

³¹ Friedrichsen, Immobilienbewertung – Grundlagen und Anwendung, 2021, Kap. 1, S. 7–8 (Definition BW; § 3 BelWertV; § 16 PfandBG).

Bewertungsstichtag am Markt wahrscheinlich erzielbaren Preis ab. Für Kreditentscheidungen ist der BW maßgeblich, da er die aus Gläubigersicht „worst-case“-robuste Werthaltigkeit über die Laufzeit repräsentiert.³²

2.6.2 Rechtsgrundlagen und methodischer Rahmen (BelWertV)

Die Beleihungswertermittlung folgt der BelWertV. Für wohnwirtschaftliche Objekte ist das Zwei-Säulen-Prinzip zentral: Ertragswert- und Sachwertverfahren werden herangezogen; bei Wohnungseigentum kann der Vergleichswert ergänzend eine Rolle spielen.³³ Im Ertragswertansatz sind konservative Parameter anzusetzen: Roherträge eher vorsichtig (marktüblich vs. Ist-Mieten), realistische Bewirtschaftungskosten (einschließlich Instandhaltung) sowie ein adäquater Kapitalisierungszinssatz; besondere Prüffregeln betreffen unter anderem kurze Restnutzungsdauern, hohe Bodenwertanteile oder Rückbaukosten.³⁴

2.6.3 Vom Verkehrswert zum Beleihungswert in der Bankpraxis

In der Praxis wird aus dem Verkehrswert über konservative Annahmen und Sicherheitsabschläge ein nachhaltiger Beleihungswert abgeleitet. Lehrbuchdarstellungen zeigen tabellarisch die Gegenüberstellung „Verkehrswert vs. Beleihungswert“ nach Kategorien wie Erträge, Kosten, Restnutzungsdauer und Zinssätze.³⁵ Zusätzlich kennen viele Institute pauschale Sicherheitsabschläge gegenüber dem Marktwert (z. B. in der Größenordnung von etwa zehn Prozent), die institutsbezogen variieren.³⁶

2.6.4 Beleihungsgrenze (institutsabhängig)

Die Beleihungsgrenze ist der maximal berücksichtigte Anteil des Beleihungswertes für die Kreditvergabe. Sie ist institutsabhängig: Pfandbriefbanken arbeiten häufig mit höheren Grenzen im wohnwirtschaftlichen Bereich (z. B. 60–80 % des BW je nach Segment), Bausparkassen typischerweise mit ca. 60 % und Lebensversicherer in der Regel konservativer (z. B. etwa 45 %). Rechtsgrundlagen ergeben sich u. a. aus dem Pfandbriefgesetz sowie – für Bausparkassen – dem Bausparkassengesetz.³⁷

2.6.5 Beleihungsauslauf: Definition, Wirkung, Beispiel

Der Beleihungsauslauf misst das Verhältnis der Darlehenssumme zum Wertbezug: Beim BW-Auslauf ist dies Darlehen/BW; der LTV (Loan-to-Value) bezieht sich auf den Verkehrswert.³⁸ Der BW-Auslauf ist für Pricing und Genehmigungsrahmen zentral; je niedriger der Auslauf, desto größer der Spielraum bei Konditionen und Auflagen.³⁹ Beispiel: Verkehrswert 205.000 €, BW nach Sicherheitsabschlag 184.500 €; bei einem Darlehen von 130.000 € beträgt der BW-Auslauf rund 70 %.⁴⁰

2.6.6 Spezifika der Kapitalanlage (Ertragswert-Fokus, RND-Bezug)

Bei Kapitalanlageobjekten dominiert der Ertragswert: Nachhaltigkeit und Qualität der Mieterträge, Bewirtschaftungskosten und Instandhaltungsstrategie sind die Haupttreiber des BW. Eine kurze tatsächliche Restnutzungsdauer (RND) – etwa aus Bausubstanz- oder Lebenszyklusgründen – kann den BW durch höheren Kapitalisierungszins bzw. verkürzten

³² Friedrichsen, ebd., Kap. 8, S. 88 (Abgrenzung Verkehrswert vs. BW).

³³ Friedrichsen, ebd., Kap. 8, S. 89 (Zwei-Säulen-Prinzip nach § 4 BelWertV).

³⁴ Friedrichsen, ebd., Kap. 8, S. 90–91 (Mietansatz, Bewirtschaftungskosten, Kapitalisierung, besondere Prüffregeln).

³⁵ Friedrichsen, ebd., Kap. 8, S. 91 (tabellarische Gegenüberstellung).

³⁶ Noosten, Die private Bau- und Immobilienfinanzierung, 2. Aufl. 2021, Kap. 5.3.2, S. 56–57 (praxisübliche Sicherheitsabschläge).

³⁷ Noosten, ebd., Kap. 5.3.3, S. 57 (Beleihungsgrenzen je Institut; § 14 PfandBG, § 7 BauSparkG).

³⁸ Noosten, ebd., Kap. 5.3.4, S. 58–59 (Formeln und Definitionen).

³⁹ Noosten, ebd., Kap. 5.3.4, S. 58–59 (Auswirkung auf Konditionen/Optimierung).

⁴⁰ Noosten, ebd., Kap. 5.3.3–5.3.4, S. 57–59 (Rechenbeispiel; Herleitung).

Ertragshorizont reduzieren. Umgekehrt kann eine klare Erhaltungs- und Modernisierungsstrategie das Risiko mindern und die Genehmigungsfähigkeit stärken.⁴¹

2.6.7 Typischer Ableitungsablauf in der Bank

Der typische Ablauf umfasst: Prüfung Objektunterlagen (Mieten, Mietverträge, Bewirtschaftung, CapEx-Pfad), Ableitung eines konservativen Ertragswerts, Abgleich mit Sach-/Vergleichswert, Festlegung des Beleihungswerts, Anwendung institutsbezogener Beleihungsgrenzen, Ermittlung des BW-Auslaufs, Festlegung von Auflagen (z. B. Tilgungssatz, zusätzliche Sicherheiten). Für die Optimierung des Auslaufs kommen Strukturierungsbausteine in Betracht (z. B. Depot-Zession/-Beleihung, Nutzung freier Grundbuchkapazitäten, Nachrang-/Verkäuferdarlehen); diese sind sauber zu dokumentieren und bankseitig abzustimmen.⁴²

2.6.8 Kurzfazit und Brücke zur Praxis

Für die Genehmigungsfähigkeit und das Pricing sind drei Hebel entscheidend: erstens ein belastbares, konservatives Ertragsbild (inkl. plausibler Bewirtschaftungskosten), zweitens die aktive Steuerung des BW-Auslaufs (z. B. durch Tilgungssätze, zusätzliche Sicherheiten), drittens die Transparenz der Annahmen im Dossier. Im Kontext dieser Arbeit werden die BW-relevanten Evidenzen im Evidenz-Steckbrief (Kapitel 3) gebündelt und im BRIMO-Prozess (Kapitel 6) operationalisiert.⁴³

2.7 Moderne Beratung: analog versus digital

Im Vertrieb von Kapitalanlageimmobilien verlagert sich die Beratung von überwiegend persönlichen Terminen zu durchgängig digitalen, ortsunabhängigen Sequenzen: Erstgespräch per Video, Exposé- und Kalkulationsdurchgang via Bildschirmfreigabe, Bereitstellung der Musterauswertung und weiterer Unterlagen im persönlichen Kundenordner, gefolgt von einer vorqualifizierten Upload-Strecke für Finanzierungsunterlagen.⁴⁴ Diese Orchestrierung entlang der Customer Journey bündelt Touchpoints (brand-owned, partner-owned, customer-owned) und erhöht die Kohärenz der Kommunikation gegenüber allen Beteiligten (Investor:in, Makler:in, Finanzierer).⁴⁵

Zentral ist die systematische Vorqualifizierung: strukturierte Abfragen (Profil, Ziele, Risiko), standardisierte Checklisten und ein vollständiges Erstunterlagen-Paket (Einkommen, Vermögen, Objektunterlagen) senken Nachforderungen und verkürzen die Time-to-Yes; bankseitig steigt die Bearbeitungsqualität, weil Ertragsannahmen, Bewirtschaftungskosten und Annahmenplausi bereits konsistent dokumentiert sind.^{46 47}

⁴¹ Friedrichsen, ebd., Kap. 8, S. 90–91 (Ertragswertfokus und Parameter).

⁴² Noosten, ebd., Kap. 5.3.1–5.3.4, S. 55–59; Friedrichsen, Kap. 8, S. 88–91 (Ablaufsicht und Parameter).

⁴³ Noosten, Kap. 5.3.2–5.3.4, S. 56–59; Friedrichsen, Kap. 8, S. 88–91 (Kurzfazit und Implikationen).

⁴⁴ Kamran, Q.: Digital Marketing & Sales (Vorlesungsfolien, OTH Amberg-Weiden), Folien-Seiten 20 (Ecosystem/Sensing), 51 (Customer Journey hat sich verändert), 61 (Co-Creation im Vertriebszusammenhang).

⁴⁵ Kamran, ebd., Folien-Seiten 48–49 (Touchpoints: brand-/partner-/customer-owned; Orchestrierung), 83–87 (Branding, Identität/Reputation).

⁴⁶ Interner Praxisbezug/Artefakt: BRIMO-Workflow und Musterauswertung (Screens/Prozessbeschreibung in Kap. 6 und Anhang dieser Arbeit; rollenspezifische Zusammenarbeit, Upload-Prozess, Kommentarspur).

⁴⁷ Friedrichsen, Matthias: Immobilienbewertung – Grundlagen und Anwendung, Springer Vieweg 2021, Kap. 9, S. 96–101 (Informationsbeschaffung/Gutachtengliederung; Anforderungen an Dokumentationsqualität für bankfähige Dossiers).

Zur Operationalisierung der modernen, ortsunabhängigen Beratung wird der Erstkontakt unmittelbar in eine strukturierte Upload-Strecke überführt. Dadurch werden Vollständigkeit und Nachvollziehbarkeit bereits im ersten Schritt erhöht (vgl. Abbildung 2: Kundenportal – sichere Upload-Strecke (Demo)).

Die digitale Prozessspur (Kundenordner, Upload-Log, Rollenrechte) schafft zudem Nachvollziehbarkeit und erleichtert die Zusammenstellung einer bankfähigen Mappe.⁴⁶

Praxisartefakt: In der Plattform-Logik (BRIMO) werden Objekt, Investor:in und Finanzierer über Rollen verknüpft; Unterlagen und Kommentare laufen in einer geteilten, aber rollenseparierten Arbeitsumgebung zusammen. Ein Finanzierer kann nach Zuweisung unmittelbar auf die Dossier-Basis (Evidenz-Steckbrief, Musterauswertung, Unterlagen) zugreifen und ein Angebot erstellen; Makler:in koordiniert die To-dos über den Kommentar- und Aufgaben-Stream.⁴⁶ Dieser Co-Creation-Modus reduziert Medienbrüche und beschleunigt die Entscheidungsfähigkeit auf allen Seiten.⁴⁴

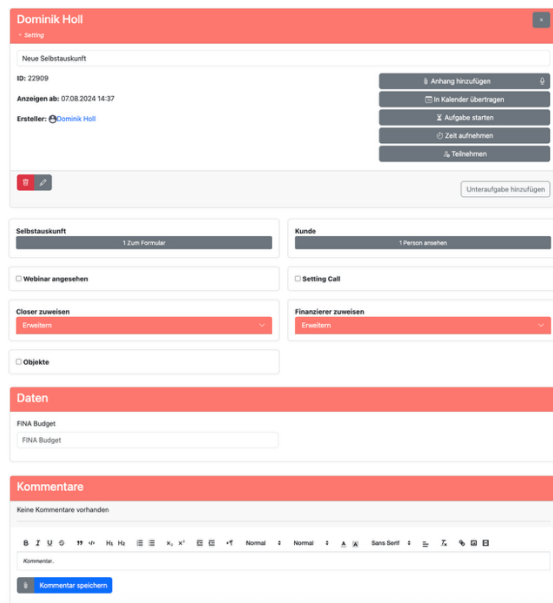


Abbildung 1: Kommentarsektion und Möglichkeit der Zuweisung (Demo)⁴⁸

⁴⁸ Quelle: Eigene Darstellung/BRIMO, Stand 09/2025, anonymisierte Demodaten.

BRICKS & MORTAR KAPITALANLAGEN

Registrierung

Ihr persönlicher Berater ist Dominik Holl

Kontaktdaten

Vorname * Nachname *

Email * Telefon *

Geburtsdatum * Straße + Hausnummer *

PLZ * Ort *

Land *

Selbstauskunft

aktueller Beruf * Immobilie als Kapitalanlagen vorhanden? *

Monatliches Nettoeinkommen in EUR * Monatliche Kreditrate in EUR

Höhe des Autokredits in EUR Höhe der Warmmiete in EUR

Eigenkapital gesamt in EUR * Mögliches einzusetzendes Eigenkapital in EUR *

Bruttoeinkommen im Jahr in EUR *

Weitere Informationen zu SCHUFA Einträgen, Kosten PKV oder sonstige Auffälligkeiten *

Bedingungen

Datenschutz * Datenschutzbedingungen der Bricks & Mortar Kapitalanlagen GmbH Newsletter Ich stimme dem Newsletter Versand zu.

Wunschpasswort Passwort wiederholen

Ich akzeptiere die AGB & Nutzungsbedingungen.

Informationen zur Datenverarbeitung finden Sie in unserer Datenschutzerklärung.

[Jetzt registrieren](#)

Abbildung 2: Kundenportal – sichere Upload-Strecke (Demo)⁴⁹

Compliance-Hinweis: Personenbezogene Daten werden nur mit Einwilligung verarbeitet; Prinzipien wie Datenminimierung, Zweckbindung und rollenbasierter Zugriff sind einzuhalten. Für die Masterarbeit genügt die konzeptionelle Darstellung; personenbezogene Beispiele werden anonymisiert bzw. im Anhang geschwärzt.

Die digitale Beratung verstärkt die Bedeutung konsistenter Signale (Präsenz, Social Proof) und ihre Kopplung an prüfbare Artefakte (Evidenz-Steckbrief, vollständige Bankmappe) – damit schlägt 2.7 die Brücke zu 2.8 (wahrgenommene vs. tatsächliche Kompetenz).^{44 45}

2.8 Wahrgenommene vs. tatsächliche Kompetenz (Branding-Frame)

Käufer:innen können die tatsächliche fachliche Qualität von Beratung und Prozessführung oft nur eingeschränkt beurteilen; sie greifen daher auf sichtbare Heuristiken zurück (digitale Präsenz, Social Proof, konsistente Vita/Backlinks, Referenzen), die als Signale für Professionalität dienen.^{50 51}

⁴⁹ Quelle: Eigene Darstellung/BRIMO, Stand 09/2025, anonymisierte Demodaten.
⁵⁰ Kamran, Q.: Digital Marketing & Sales (Vorlesungsfolien, OTH Amberg-Weiden), Folien-Seiten 48–49 (Touchpoints: brand-/partner-/customer-owned; Orchestrierung), 51 (Customer-Journey).
⁵¹ Kamran, ebd., Folien-Seiten 83–87 (Branding, Identitäts-/Reputationsbezug).

In digitalen Ökosystemen zählen insbesondere die Orchestrierung der Kontaktpunkte (brand-owned, partner-owned, customer-owned) und die Konsistenz der Botschaften über den gesamten Entscheidungs- und Finanzierungsfunnel hinweg.⁵⁰ „Signale“ wirken dabei als aufmerksamkeits- und vertrauensbildende Marker, die Anschlussfähigkeit an weitere Interaktionen schaffen.⁵²

In der Logik einer Design Weltanschauung werden solche Signale nicht isoliert verstanden, sondern als gestaltete Kopplung zwischen Wahrnehmung (Außenwirkung) und Artefakten/Interaktionen (Innenlogik des Prozesses).⁵³ Wahrgenommene Kompetenz entsteht dann robust, wenn jedes sichtbare Versprechen mit prüfbaren Evidenzen hinterlegt ist (z. B. Evidenz-Steckbrief, vollständige Bankmappe, klare Annahmen und Sensitivitäten); Dialog, Zugang und Transparenz fungieren dabei als Co-Creation-Prinzipien.⁵⁴

Für den kapitalanlegenden Kaufprozess heißt das: Top-Funnel-Signale (z. B. Präsenz, Social Proof) sollten systematisch in Mid-Funnel-Artefakte (Evidenz-Steckbrief, Musterauswertung, Plausibilisierung) und Bottom-Funnel-Prozesse (Vorqualifizierung, vollständige Unterlagenpakete) überführt werden, sodass die Wahrnehmung unmittelbar in bankfähige Entscheidungen mündet.^{50 52} Diese Koppelung reduziert Unsicherheit, senkt Nachforderungsquoten und verkürzt die Time-to-Yes.

Gleichzeitig besteht ein Risiko bei entkoppelten Signalen: Wo Reputation und Branding nicht kontinuierlich durch belastbare Inhalte gedeckt sind, entstehen Inkonsistenzen (bis hin zu Vertrauens- und Reputationsschäden). Daher sind Identitäts-, Reputations- und Touchpoint-Management sowie der Umgang mit Desinformation integrale Bestandteile professioneller Markenführung im Beratungsprozess.⁵⁵

2.9 Marketing- und Branding-Mechanismen im Immobilienvertrieb

Wahrgenommene Kompetenz entsteht, wenn sichtbare Signale (Präsenz, Social Proof, konsistente Vita/Backlinks) systematisch mit prüfbaren Artefakten gekoppelt werden (Evidenz-Steckbrief, Checklisten, bankfähige Dossiers). Personal Branding wirkt dann nicht als bloße Außenkommunikation, sondern als Koppelung von Signal und Evidenz entlang des Entscheidungsprozesses.⁵⁶ Für den kapitalanlegenden Kaufprozess ist der Funnel auf bankfähige Entscheide ausgerichtet: Top-Funnel-Signale schaffen Relevanz und Vertrauen; Mid-Funnel-Artefakte (Evidenz-Steckbrief, Musterauswertung, Plausibilisierung von Annahmen) übersetzen dies in belastbare Entscheidungsvorlagen; Bottom-Funnel-Prozesse (Vorqualifizierung, vollständige Unterlagenpakete) reduzieren Time-to-Yes und Nachforderungen.⁵⁷

⁵² Kamran, ebd., Folien-Seiten 20 (Ecosystem; Signal in „SENSING“), 212 (Signal/Präsenzdimensionen).

⁵³ Kamran, Q.: Design of Cognition, Cognition of Design — A Cybernetics and Phenomenological Approach to Enhancing Organizational Cognition, 2021, S. 111, 114 (DWA-Modell: Kopplung von Wahrnehmung, Artefakten und Gestaltung).

⁵⁴ Prahalad, C. K.; Ramaswamy, V.: Co-Creation — The New Frontier of Experience Innovation, MIT Sloan Management Review („cocreation.pdf“), S. 3–4 (Dialog, Zugang, Transparenz als Grundpfeiler).

⁵⁵ Kamran, Digital Marketing & Sales, Folien-Seite 100 (Umfeld von „Fake News“/Desinformation als Branding-Risiko und Notwendigkeit konsistenter Evidenzen).

⁵⁶ Kamran, „Digital Marketing & Sales“, S. 48–49; 279–286 (Funnel-Orchestrierung/Signale→Artefakte)

⁵⁷ Kamran, ebd., S. 40 („Connecting the Dots“ erneut als Prozessanker).

Dies ist der operative Ort von Co-Creation: Investor:in, Makler:in und Finanzierer gestalten die Lösung gemeinsam.

Aus dem Mechanismenrahmen lassen sich gerichtete Hypothesen ableiten (z. B. zu den Effekten vollständiger Erstunterlagen, Evidenz-Steckbriefen und Sensitivitätsdarstellungen auf Time-to-Yes, Nachforderungen und Genehmigungsquote). Diese Hypothesen werden in Kapitel 6 in Design-Prinzipien überführt und können in einer Folgestudie quantitativ bzw. experimentell geprüft werden.

3. Methodik

Dieses Kapitel beschreibt die Markt- und Standortindikatoren als Datengrundlage des Evidenz-Steckbriefs. Die methodische Auswertung der Interviews folgt in Kap. 5.

3.1 Forschungsdesign

Die Studie folgt einem qualitativen, leitfadengestützten Design mit halbstrukturierten Interviews. Der gewählte Ansatz maximiert die Antwort- und Steuerungsfreiheiten beider Seiten (offen/halbstandardisiert) und ist für mechanismenorientierte Fragestellungen geeignet (z. B. „welche Praktiken wirken wie und warum?“). Ergänzend werden Critical-Incident-Sequenzen (Erfolgs-/Abbruchfälle) erhoben, um Prozessdynamiken sichtbar zu machen (Auslöser → Vorgehen → Ergebnis) und diese mit beobachtbaren Outcomes (z. B. Time-to-Yes, Nachforderungen) zu verknüpfen.⁵⁸

3.2 Stichprobe und Sampling

Es wurde theorie- und zielgerichtet (theoretical/purposive) gesampelt, um Variation entlang zentraler Merkmale zu erzielen: Rolle (Finanzierer:in, Investor:in – Erstkauf/Bestand, Makler:in/Plattform), Objektarten (Neubau/Bestand), Region und Digitalisierungsgrad. Die Auswahl folgt der Logik, dass subjektive Erfahrungen zugänglich und hinreichend erinnerbar sein müssen; zugleich soll der Kontext (Prozessrolle, Marktumfeld) klar beschreibbar sein. Diese Kriterien sind in der qualitativen Methodik etabliert.⁵⁹

⁵⁸ Zur Unterscheidung offen/halbstandardisiert/qualitativ und zur Passung des problemzentrierten bzw. fokussierten Interviews vgl. Mayring-Darstellung und Systematik bei Lamnek, „Qualitative Interviews“, S. 425–427; Kriterien zur Wahl der Interviewform nach Wiedemann (Zeitaufwand, Rollenstruktur, Dokumentations-/Auswertungsbedarf), ebd., S. 426–427.

⁵⁹ Kriterien zur Technik-/Stichprobenwahl (Zugänglichkeit subjektiver Erfahrung, Kontext-/Rollen-Passung) vgl. Lamnek (nach Wiedemann), „Qualitative Interviews“, S. 426–427.

3.3 Erhebungsinstrumente

Die Leitfäden sind RQ-geführt (Tags zu RQ1–RQ4) und bestehen aus:

- (a) Warm-up/Context,
- (b) Kernblöcken zu Marketing/Branding, Prozesspraktiken und Finanzierungslogiken,
- (c) Critical-Incident-Boxen (ein schneller Erfolgs- und ein gescheiterter Fall) und
- (d) Mini-Ratings/KPI-Felder (z. B. Vollständigkeit, Time-to-Yes, Genehmigungsquote).

Die Frageformen folgen einem Trichter (von offen zu fokussiert), mit gezielten Probes. Die Instrumente sind für halbstandardisierte Settings erprobt (problemzentriert/fokussiert, narrativ-episodische Elemente).⁶⁰

3.4 Durchführung

Die Interviews wurden (je nach Präferenz) online/telefonisch geführt. Vorab: Information, Einwilligung, Anonymisierungshinweise. Aufzeichnung und zeitnahe Transkription; das erste Interview dient der Feinabstimmung des Leitfadens („sofort anhören und verschriften“ als Lernschleife). Kontextdaten (Rolle, Region, Objektarten) werden in einem Erfassungsblatt dokumentiert.⁶¹

3.5 Form der Analyse und Umsetzung

Die Auswertung folgt einer strukturierenden qualitativen Inhaltsanalyse:

- (1) Kategorienbildung deduktiv aus den RQs (Hauptkategorien: Branding/Trust; Broker-Prozesspraktiken; Finanzierungslogiken; Outcomes/KPIs) und induktiv durch Erweiterung/Subkategorien aus dem Material.
- (2) Critical-Incident-Analyse: Ereignisse in Episoden zerlegen (Auslöser → Handlungen → Ergebnisse), Zitat-IDs vergeben, Kategorien zuordnen.
- (3) Cross-Case-Synthesis in einer Matrix (Mechanismus | Rolle | Zitat-IDs | Artefakt | KPI-Effekt | DP-Kandidat).
- (4) Triangulation mit Artefakten (Musterauswertung, Dossier, Evidenz-Steckbrief). Die Vorgehensweise ist in der deutschsprachigen Methodik etabliert (Mayring; Kombination qual./quant. je nach Zielstellung); induktive Kategorienbildung und Gruppenabgleich der Kategoriensysteme erhöhen die Nachvollziehbarkeit.^{62 63}

⁶⁰ Zu Formen und Struktur halbstandardisierter Interviews (problemzentriert, fokussiert; narrative/episodische Elemente) vgl. Lamnek, „Qualitative Interviews“, S. 425–427 (mit Mayring-Bezug).

⁶¹ Zur praktischen Empfehlung, das erste Interview sofort auszuwerten und den Leitfaden anzupassen, vgl. Lamnek, „Qualitative Interviews“, S. 434.

⁶² Zur qualitativen Inhaltsanalyse mit induktiver Kategorienbildung und Protokollierungsschritten vgl. Vaziri et al., Kap. 11.4.3.1 „Qualitative Auswertung“, S. 159–160 (mit Verweis auf Flick/Mayring).

⁶³ Zur Nützlichkeit der Kombination von qualitativen und quantitativen Daten im Sinne einer wechselseitigen Erläuterung/Prüfung (je nach Projektphase) vgl. Vaziri et al., S. 168–169.

3.6 Gütekriterien, Qualitätssicherung und Audit-Trail

Zur Glaubwürdigkeit werden Rollen-Triangulation (Finanzierer:in/Investor:in/Makler:in), Critical-Incident-Kontraste und Zitat-IDs eingesetzt. Nachvollziehbarkeit sichern ein Audit-Trail (Versionierung der Leitfäden/Kategoriensysteme), Memos, eine Matrix-Darstellung der Ergebnisse sowie optional Member-Checks. Die Triangulation Interview × Artefakt (Dossier, Musterauswertung, Evidenz-Steckbrief) reduziert Interpretationsspielräume; Mixed-Methods-Überlegungen stützen diese Kombination.⁶⁴

3.7 Ethik, Datenschutz und KI-Transparenz

Personen-, Bank- und Vertragsdaten werden anonymisiert; es werden keine Bankgeheimnisse oder identifizierende Informationen in der Arbeit dokumentiert. Zugriff auf Rohdaten erfolgt rollenbasiert, Verarbeitung zweckgebunden. Die Dokumentation von sensiblen Daten in digitalen Umgebungen erfordert Zugriffskontrollen, Verschlüsselung und regelmäßige Sicherheitsprüfungen; dies entspricht etablierten Datenschutzerfordernungen an fachliche Datenökosysteme.⁶⁵ ⁶⁶ Der Einsatz von KI-Werkzeugen wird in einem KI-Verzeichnis offengelegt (Einsatzbereich/ /Zweck/Validierung); zugleich sind Datenschutz- und Bias-Risiken (z. B. mögliches Logging, Anonymisierungsgrenzen) zu beachten und durch Quellennachweise/Manuelle Validierung zu mitigieren.⁶⁷

4. Praxis-Setup und Artefakte

4.1 Musterauswertung: Ziel, Struktur und Rechenlogik

Die Musterauswertung dient als standardisiertes Entscheidungsartefakt, das Objekt- und Finanzierungsdaten in konsistente Cashflows, steuerliche Effekte und Sensitivitäten übersetzt. Sie verfolgt drei Zwecke: erstens die transparente Übersetzung von Annahmen in Zahlengerüste (Ertrags-, Kosten- und Steuerlogik), zweitens die prüfbare Anschlussfähigkeit an bankseitige Entscheidungsregeln (Beleihungswert/BW-Auslauf), drittens ein realistisches Erwartungsmanagement auf Investorensseite. Die Eingangsgrößen umfassen Kaufpreis, Kaufnebenkosten, Aufteilung in Grund und Boden sowie Gebäudeanteil, Mietniveau und Bewirtschaftungskosten, Instandhaltungs- und CapEx-Pfad, Finanzierungsbedingungen (Zins, Tilgung, Zinsbindung, Sonderformen) und steuerliche Parameter (AfA-Sätze, ggf. Sonder- oder degressive AfA, Werbungskosten).

⁶⁴ Zur Logik von Mixed-Methods (komplementäre Stärken; korroborierende/kontradiktorische Befunde) vgl. Vaziri et al., S. 168–169.

⁶⁵ Datenschutz-/Sicherheitsanforderungen an digitale Datenökosysteme (Kontrollierter Zugang, Verschlüsselung, regelmäßige Sicherheits-Updates) vgl. „Wie man die Digitalisierung in der Immobilienbranche nutzt“, S. 173–174 („Interoperabilität und Datenaustausch“; „Datenschutz und Sicherheit“).

⁶⁶ Ebd., S. 174 (Qualität/Präzision eingebrachter Daten als Fundament; Notwendigkeit verlässlicher Quellen und Validierungsprozesse).

⁶⁷ Zu KI-spezifischen Datenschutz-/Bias-Risiken (Datenverarbeitung/-speicherung, potentielle Weitergabe, Sicherheitslücken, Grenzen der Anonymisierung) vgl. „Digitale Tools und ihre Rolle im Immobilienalltag“, S. 186.

Die lineare AfA wird nach § 7 Abs. 4 EStG typisiert mit 3 % p. a. (Fertigstellung ab 2023), 2 % (1925–2022) und 2,5 % (vor 1925) angesetzt; ab dem Monat der Anschaffung/Herstellung läuft sie zeitanteilig an.⁶⁸ Zusätzlich sind – befristet – degressive AfA nach § 7 Abs. 5a sowie Sonder-AfA nach § 7b EStG (klimafreundlicher Mietwohnungsneubau) zu prüfen; die Sonder-AfA wird über vier Jahre mit jeweils 5 % ohne zeitanteilige Kürzung gewährt und ist mit linearer oder degressiver AfA kombinierbar, sofern die gesetzlichen Deckelungen eingehalten sind.⁶⁹ Wird eine kürzere tatsächliche Nutzungsdauer sachverständig nachgewiesen (Restnutzungsdauergutachten), kann die lineare AfA entsprechend erhöht werden (§ 7 Abs. 4 Satz 2 EStG); die höchstrichterliche Rechtsprechung betont die Methodenoffenheit, sofern der Einzelfall nachvollziehbar gewürdigt wird.⁷³

Methodisch werden in jeder Musterauswertung mindestens drei Sensitivitäten ausgewiesen: Zins/Tilgung, Miete/Leerstand und Instandhaltung/CapEx. Dies dient der Erwartungskalibrierung und reduziert späte Abbrüche; zugleich erhöht es die Anschlussfähigkeit an bankseitige Prüfungen, da Ertrags- und Kostenannahmen explizit werden.⁷⁰ In den Interviews wurde wiederholt berichtet, dass erst durch eine belastbare Musterauswertung mit Sensitivitäten Kaufentscheidungen beschleunigt und Nachforderungen reduziert wurden.⁷¹

Investment-Reise

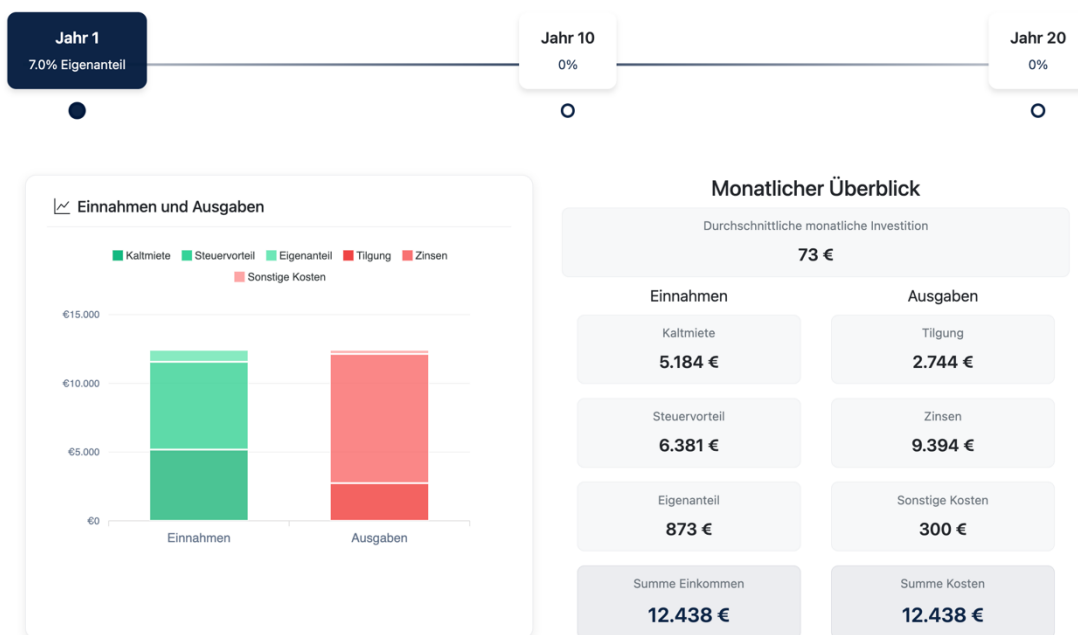


Abbildung 3: Musterauswertung – Cashflow & Sensitivitäten (Demo)⁷²

⁶⁸ EStG § 7 Abs. 4; vgl. Kofner, Investitionsrechnung für Immobilien, Haufe 2024, S. 53–56 (Bemessungsgrundlage, lineare Sätze, zeitanteilige Anwendung).

⁶⁹ EStG § 7 Abs. 5a; § 7b; BMF, Anwendungsschreiben zu § 7b EStG, 21.05.2025 (Baukostenobergrenze 5.200 €/m²; Bemessungsgrundlage 4.000 €/m²; Kombinationen).

⁷⁰ Friedrichsen, Immobilienbewertung – Grundlagen und Anwendung, 2021, Kap. 8, S. 88–91 (Ertrags-/Kostenlogik im Ertragswert).

⁷¹ Interviews I-04 und I-02, Anhang B.5/B.3; F-01, Anhang B.2.

⁷² Quelle: Eigene Darstellung/BRIMO, Stand 09/2025, anonymisierte Demodaten.

AfA in der Musterauswertung (Anwendung, kein Theorieteil)

- a) Bemessungsgrundlage Gebäude: sachgerechte Aufteilung Grund/Boden vs. Gebäude; zeitanteiliger Beginn ab Anschaffung/Herstellung.⁶⁸
- b) AfA-Regime: linear 3 % (Fertigstellung ab 2023), 2 % (1925–2022), 2,5 % (vor 1925).⁶⁸
⁶⁹
- c) Optional: degressive AfA § 7 Abs. 5a EStG (Tatbestände prüfen); Sonder-AfA § 7b EStG (Klimaneubau; Deckelungen beachten).⁶⁹
- d) Restnutzungsdauergutachten: Nachweis der kürzeren tatsächlichen ND führt zu höherer linearer AfA; Dokumentation von Gutachter, Datum, Methode.⁷³
- e) Transparenz: AfA-Parameter sind in der Musterauswertung parametrisiert und in Sensitivitäten testbar; ausführliche Rechtsgrundlagen siehe Kap. 2.5.

4.2 Dossier und Unterlagen-Checkliste (Vorqualifizierung)

Das Dossier fungiert als bankfähiges Erstpaket, das Bonitäts- und Objektdaten strukturiert und medienbrucharm zusammenführt. Es basiert auf einer verbindlichen Checkliste, die zwischen Neubau und Bestand differenziert und Mindeststandards festlegt (u. a. Identitäts- und Einkommensnachweise, Vermögensübersicht, Haushaltsrechnung, Mietverträge, Energieausweis, Teilungserklärung/WEG-Unterlagen, Mieten- und IH-Historie, CapEx-Plan, Objektfotos, Grundrisse, Lageprofil). Die Bankanforderungen folgen der Logik der Beleihungswertermittlung nach BelWertV; bei Kapitalanlageimmobilien ist der Ertragswert maßgeblich, weshalb Ertrags- und Kostenannahmen plausibel zu dokumentieren sind.⁷⁴ Die Checkliste definiert zudem technische Qualitätskriterien (Dateiformate, Lesbarkeit, eindeutige Bezeichnungen, Versionsstände). Vollständige Ersteinreichungen reduzieren Iterationen, verkürzen die Durchlaufzeit und erhöhen die Genehmigungsquote; dieser Effekt wird sowohl in der Literatur (Prozess-/Auslauflogik) als auch in den Interviews bestätigt.⁷⁵

4.3 Evidenz-Steckbrief Standort und Markt

Der Evidenz-Steckbrief ist ein einseitiges, quellenbasiertes Artefakt, das Standort- und Marktannahmen prüfbar macht und im Exposé verlinkt wird.

Er verdichtet

- a) die Position im Zukunftsatlas mit kurzer Einordnung der Indikatoren (Stärke, Dynamik),
- b) Signale zur Nachfrage-/Überhitzungslage aus einer etablierten Karte (z. B. Wohnwetterkarte) inklusive Methodikhinweis,
- c) Preis- und Mietpfade über etablierte Indizes (z. B. vdp-Immobilienpreisindex; ergänzend bulwiengesa-Index),
- d) regionale Markthintergründe (z. B. Berichte der Oberen

⁷³ BFH, Urt. v. 28.07.2021 – IX R 25/19; BFH, Urt. v. 23.01.2024 – IX R 14/23 (Methodenoffenheit beim ND-Nachweis).

⁷⁴ Friedrichsen, 2021, Kap. 8, S. 88–91; BelWertV (Ertragswert-Fokus, konservative Ableitung des Beleihungswertes).

⁷⁵ Noosten, Die private Bau- und Immobilienfinanzierung, 2. Aufl. 2021, Kap. 5.3.1–5.3.4, S. 55–59 (Beleihungsgrenzen/Auslauf und Unterlagenanforderungen); Interview F-01, Anhang B.2.

Gutachterausschüsse/Immobilienmarktberichte).

Jede Kennzahl wird mit Seitenangabe und Datum versehen; interpretative Kommentare sind kurz zu halten, um Vermischung von Daten und Meinung zu vermeiden. Für den Zukunftsatlas empfiehlt sich die Verwendung des Methodikteils (Indikatorenset und Aggregationslogik), für die Wohnwetterkarte (vgl. Abbildung 4: Wohnwetterkarte) die Legende/Herleitung, für vdp/bulwiengesa die Indexdefinition und die relevanten Abbildungen.⁷⁶ In der Praxis erhöht der Steckbrief die Transparenz der Standortannahmen und dient zugleich als Brücke zur bankseitigen Ertrags- und Risikologik (Bewertung von Miet- und Leerstandsrisiken).⁷⁷

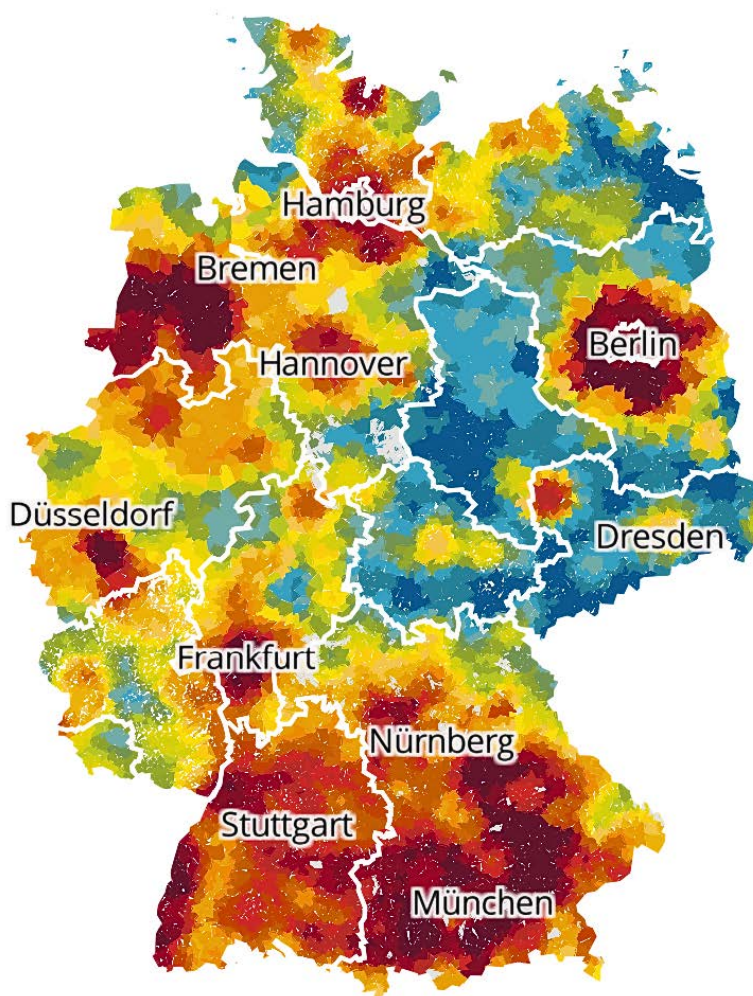


Abbildung 4: Wohnwetterkarte⁷⁸

⁷⁶ Prognos Zukunftsatlas 2025, S. 24 (Methode/Indikatoren), S. 13 (Ranking); bpd Wohnwetterkarte 2024, S. 5 (Methodik/Legende); vdp-Index Q2/2025, S. 2–5 (Definition, Teilindizes Wohnen); bulwiengesa Immobilienindex 2025, S. 1–4.

⁷⁷ Interview I-01, Anhang B.1 (Standort- und Zahlenbasis als Vertrauensanker); F-01, Anhang B.2 (Bank-Anschlussfähigkeit).

⁷⁸ Quelle: BPD/bulwiengesa, Wohnwetterkarte 2024.

Gesamtkarte

Zukunftsatlas
2025

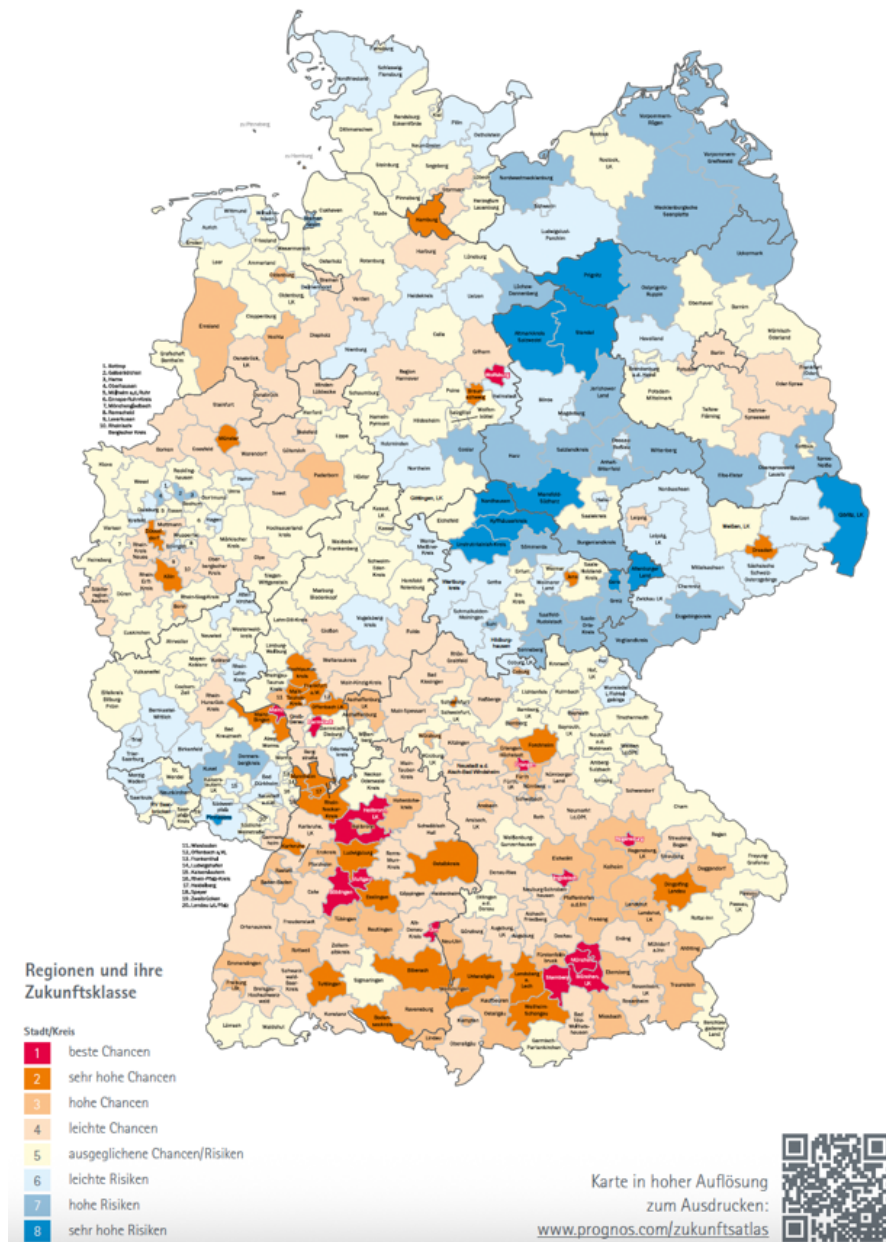


Abbildung 5: Prognos Zukunftsatlas 2025 – Gesamtindex Deutschland (Ausschnitt)⁷⁹

4.4 Prozessskizze der Beratung (digital/hybrid)

⁷⁹ Prognos AG (Hrsg.), Zukunftsatlas 2025, 2025, S. 13 (Karte/Ranking Gesamtindex); zur Methodik/Indikatoren vgl. ebd., S. 24.

Der Beratungsprozess ist hybrid aufgebaut: digitale Erstqualifizierung und Dokumentensammlung, vor-Ort-Besichtigung, digitale Nachbereitung und Finanzierungsplots.

Ein praxistauglicher Ablauf umfasst:

- 1) Erstkontakt und 24-Stunden-Rückmeldung mit Kurzqualifizierung,
- 2) Bereitstellung einer sicheren Upload-Strecke und der Dossier-Checkliste,
- 3) Ersttermin online (Screen-Sharing) mit kompakter Präsentation des Anlagekonzepts,
- 4) Besichtigung vor Ort,
- 5) personalisiertes Follow-up binnen 48 Stunden mit Musterauswertung und Sensitivitäten,
- 6) bankfähige Mappe und Zuweisung eines Finanzierungsprofils,
- 7) Beurkundung,
- 8) After-Sales (z. B. Übergabemanagement, Verwaltungseinbindung). Digitale Kundenordner oder Plattformen mit Rollen- und Kommentarspuren minimieren Medienbrüche, beschleunigen Entscheidungen und dokumentieren Zuständigkeiten; die Zusammenarbeit von Makler:in, Finanzierer:in und Objektlieferant:in wird dadurch sichtbar und auditierbar.⁸⁰ In den Interviews wurde wiederholt berichtet, dass klare Zuständigkeiten, zeitnahe Follow-ups und gemeinsame Ablagen die Prozessdauer spürbar reduzieren, während ausbleibende Reaktionen und fehlende Artefakte zu Abbrüchen führen.⁸¹

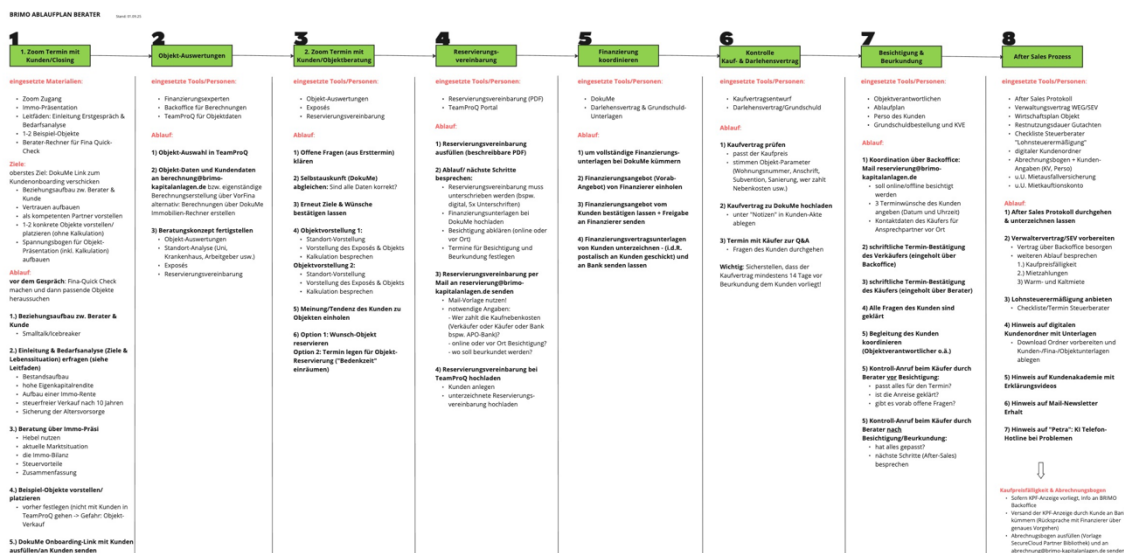


Abbildung 6: BRIMO Ablaufschema Berater – 8 Schritte (Demo)

4.5 Versionierung, Datenherkunft und Reproduzierbarkeit

⁸⁰ Kamran, Digital Marketing & Sales (Skriptauszug), S. 48–49 (Touchpoints), S. 83–87 (Reputation/Vertrauen); Co-Creation-Prinzipien nach Prahalad/Ramaswamy (Dialog, Zugang, Transparenz).

⁸¹ Interviews I-03/I-04, Anhang B.4/B.5 (Orchestrierung, gemeinsame Ablage), P-02, Anhang B.7 (Drop-off bei ausbleibendem Follow-up).

Alle Artefakte (Musterauswertung, Dossier, Steckbrief) werden mit Revisionsstand, Datum und Verantwortlichen gekennzeichnet; Datenquellen (inklusive Seitenangaben) sind unmittelbar im Dokument zu vermerken. Rechenwege (Formeln, Annahmen) werden so dokumentiert, dass Dritte Ergebnisse reproduzieren können. Für personenbezogene und sensible Daten gelten die Grundsätze der Datenminimierung und Zweckbindung; Zugriffsrechte sind rollenbasiert zu vergeben. Die Trennung zwischen Fakten (Daten/Zahlen), Annahmen (begründete Parameter) und Wertungen (Interpretation) ist in den Artefakten sichtbar zu machen; dies stärkt sowohl die interne Qualitätssicherung als auch die Anschlussfähigkeit an die Bankprüfung.⁸²

4.6 Schnittstelle zur Bank: Bankfähige Mappe und Auslauflogik

Die bankfähige Mappe ist auf den Beleihungswert und den daraus abgeleiteten Auslauf ausgerichtet. Sie enthält neben den Bonitätsunterlagen und der Musterauswertung eine explizite Ertrags- und Kostenplausibilisierung (Mieten, Leerstand, nicht umlagefähige Kosten, Instandhaltung/CapEx) sowie eine Ausweislogik für LTV und BW-Auslauf. Sonderstrukturen (Nachrang, Verkäufendarlehen, Depot-Zession, freies Grundbuch, Wohnrechtsmodelle) sind früh mit Rangfolge, Covenants und Sicherheiten zu dokumentieren, um die Genehmigungswahrscheinlichkeit zu erhöhen und späte Ablehnungen zu vermeiden.⁸³ In der Praxis werden vollständige Ersteinreichungen mit klarer Auslauflogik schneller entschieden; unvollständige Dossiers produzieren Nachforderungen und Verzögerungen.⁸⁴

Die hier beschriebenen Artefakte (Musterauswertung, Evidenz-Steckbrief, bankfähige Mappe) bilden zugleich eine strukturierte Datenbasis für zukünftige Analysen: Kennzahlen wie Vollständigkeit, Nachforderungsquote, Time-to-Yes, LTV und BW-Auslauf sind pro Fall konsistent erfassbar. Unter Beachtung der DSGVO lassen sich daraus aggregierte Datenschnitte für eine Paper-Auswertung generieren.

4.7 Compliance-Schicht und Hinweisbausteine

Die Artefakte enthalten eine sichtbare Compliance-Schicht: Zulassungen nach §§ 34c/d/f GewO (Mandatsumfang), DSGVO-Hinweise zur Datenverarbeitung, steuerlicher Hinweis (keine Steuerberatung) und – bei gemeinsamer Finanzierung als Empfehlung – der Hinweis zur Risikolebensversicherung mit Verweis auf die notwendige Zulassung nach § 34d GewO. Diese Transparenz stärkt Vertrauen und reduziert Haftungsrisiken; sie wurde in den Interviews als positiver Qualitätsindikator wahrgenommen.⁸⁵

Steuerlicher Hinweis: Die AfA-Parameter werden transparent ausgewiesen und in Sensitivitäten analysiert; die Arbeit erteilt keine Steuerberatung. Für Rechtsgrundlagen und

⁸² Arthur, Complexity Economics, 2013, S. 6–9 (Mechanismen- und Evidenzorientierung statt Rezeptlogik); Kamran, Design of Cognition, 2021, S. 111/114 (Gestaltung von Artefakten/Entscheidungen).

⁸³ Noosten, 2021, S. 55–59 (Beleihungsgrenzen und Strukturierungslogiken); Friedrichsen, 2021, Kap. 8, S. 88–91 (Ertragswert- und Risikoparameter); BelWertV-Rahmen.

⁸⁴ Interview F-01, Anhang B.2; I-01, Anhang B.1.

⁸⁵ GewO §§ 34c/d/f; Interviews I-02/F-01, Anhang B.3/B.2 (Compliance- und Sicherheitsbewertungen).

Ausgestaltung siehe Kap. 2.5 (EStG § 7 Abs. 4, § 7 Abs. 5a, § 7b; BFH 2021/2024; BMF 21.05.2025).

5. Ergebnisse (Interviews)

5.1 Stichprobe und Materialbasis

Es liegen acht leitfadengestützte Interviews vor: fünf mit Investorinnen und Investoren (darunter Erstkauf und Bestandshalter), zwei mit Interessentinnen und Interessenten ohne Kaufabschluss sowie ein Gespräch mit einem Finanzierungsberater.⁸⁶ Die Gespräche wurden anonymisiert, transkribiert und mithilfe einer strukturierenden Inhaltsanalyse ausgewertet. Zur Orientierung werden Zitate im Text mit Case-ID und Zeitstempel gekennzeichnet.

5.2 RQ1 – Marketing/Branding und wahrgenommene Kompetenz

Zentrale Beobachtung ist die Relevanz von Signalen der Professionalität: Eine klare digitale Präsenz mit nachvollziehbaren Referenzen, konsistenten Informationen und sofort erkennbaren Kontakt-/Terminoptionen fungiert als Vertrauensbeschleuniger.⁸⁷ Wirksam wird Branding jedoch erst, wenn es unmittelbar mit prüfbareren Artefakten verknüpft ist (z. B. Musterauswertung, Standort-Steckbrief).⁸⁸ Fehlende oder generische Unterlagen führen hingegen zu Skepsis oder Verzögerung.⁸⁹

Als besonders wirksam beschrieben wurden kurze, faktenorientierte Erklärstücke zu Finanzierungslogiken und steuerlichen Parametern, jeweils mit klarer Abgrenzung zur Rechts-/Steuerberatung.⁹⁰

5.3 RQ2 – Rolle des Maklers als Orchestrierungsinstanz (Prozess-/Dossierqualität)

Interviewte heben die Bedeutung einer stringenten Vorqualifizierung und einer bankfähigen Erstmappe hervor: vollständige, sauber bezeichnete Dateien, explizite Ertrags-/Kostenplausibilisierung und die Ausweisung von LTV sowie BW-Auslauf gelten als Qualitätsmarker.⁹¹ Erwartungsmanagement über Sensitivitäten (Zins/Tilgung, Miete, Instandhaltung) reduziert späte Abbrüche.⁹²

Auf Prozessebene wird die Koordination zwischen Makler, Finanzierer und Objektlieferant als entscheidend erlebt. Digitale Kollaboration (Rollen, Kommentarspur, zentraler Datenraum) vermindert Medienbrüche und beschleunigt Entscheidungen; umgekehrt

⁸⁶ I-01, I-02, I-03, I-04, I-05 (Investor:innen/Käufer:innen); P-01, P-02 (Interessent:innen); F-01 (Finanzierungsberater). Transkripte siehe Anhang B.1–B.8.

⁸⁷ I-02, 00:07:10–00:09:05 (Erwartung an schnelle, datenbasierte Rückmeldung). Anhang B.3.

⁸⁸ I-04, 00:12:30–00:15:20 (Vertrauensbildung durch Evidenz und konkrete Rechenmodelle). Anhang B.5.

⁸⁹ P-02, 00:08:40–00:10:10 (Abbruchneigung bei generischen, nicht belegten Aussagen). Anhang B.7.

⁹⁰ I-01, 00:10:05–00:12:10 (prägnante, faktenbasierte Erläuterungen als Signal echter Expertise). Anhang B.1.

⁹¹ F-01, 00:06:20–00:11:00 (Vollständigkeit Erstunterlagen, typische Nachforderungen). Anhang B.2.

⁹² I-03, 00:10:30–00:13:45 (Nutzen standardisierter Sensitivitäten für Erwartungsmanagement). Anhang B.4.

verursachen unklare Zuständigkeiten und fehlende Rückmeldedisziplin iterative Nachforderungen.⁹³

5.4 RQ3 – Finanzierungslogiken und Strukturierungshebel

Die Annuität wird mehrheitlich als Standardlösung wegen Planbarkeit und einfacher Kommunizierbarkeit bevorzugt.⁹⁴ Akzeptanz für variable Darlehen mit Cap zeigt sich selektiv, vor allem bei klarer Zinsmeinung und kürzerer Haltedauer.⁹⁵ Endfällige Modelle mit Tilgungsersatz gelten als Spezialfälle; entscheidend sind Zession, Produktkosten und sehr transparentes Erwartungsmanagement.⁹⁶

Als strukturierende Hebel wurden genannt: Nachrangdarlehen (insb. in 110-%-Szenarien), Verkäuferdarlehen (vertrauensbasierte Settings), Depot-Zession bzw. Beleihung eines Investmentdepots, Nutzung freien Grundbuchs (z. B. Elternhaus) und – seltener – wohnrechtsnahe Modelle. Aus Banksicht sind Rangfolge, Sicherheiten, Covenants und die Auswirkungen auf Auslauf/Beleihungswert früh zu dokumentieren.⁹⁷

5.5 RQ4 – Design-Prinzipien aus den Interviews

Aus den Mustern lassen sich sechs Design-Prinzipien ableiten:

DP1 Prozess als Produkt (Vorqualifizierung in 24 Stunden; dokumentierte Vollständigkeit).⁹⁸

DP2 Signal→Artefakt-Kopplung (jedes Kommunikationssignal verweist auf ein prüfbares Artefakt).⁹⁹

DP3 Bankanschlussfähigkeit by Design (Dossier entlang Ertrags-/Kostenplausi, LTV, BW-Auslauf).¹⁰⁰

DP4 Erwartungsmanagement via Sensitivitäten (Zins, Miete, IH in jeder Musterauswertung).¹⁰¹

DP5 Kollaboration sichtbar machen (Rollen, Kommentarspur, zentrale Ablage).¹⁰²

DP6 Compliance und Transparenz (Zulassungen, DSGVO, steuerlicher Hinweis, dokumentierte Strukturierungshebel).¹⁰³

5.6 Kurzfazit

Effektivität entsteht dort, wo Branding, Artefakte und Finanzierung prozessual gekoppelt

⁹³ I-01, 00:14:05–00:16:00 (Wert einer klaren Dossierstruktur und definierten Zuständigkeiten). Anhang B.1.

⁹⁴ F-01, 00:15:10–00:17:00 (Annuität als Default, Begründung Planbarkeit). Anhang B.2.

⁹⁵ F-01, 00:17:00–00:19:30 (Bedingungen für variable/Cap-Lösungen). Anhang B.2.

⁹⁶ F-01, 00:19:30–00:21:30 (endfällig/Tilgungsersatz: Zession, Kosten, Aufklärung). Anhang B.2.

⁹⁷ I-05, 00:09:20–00:12:15 (Depot-Zession/Beleihung als Flexibilitätshebel); I-03, 00:18:05–00:21:10 (freies Grundbuch, Verkäuferdarlehen). Anhänge B.6/B.4.

⁹⁸ F-01, 00:06:20–00:11:00 (Vorqualifizierung/Vollständigkeit). Anhang B.2.

⁹⁹ I-04, 00:12:30–00:15:20 (Evidenzbindung der Kommunikation). Anhang B.5.

¹⁰⁰ F-01, 00:11:00–00:13:10 (LTV/BW-Ausweis als Qualitätsmerkmal). Anhang B.2.

¹⁰¹ I-03, 00:10:30–00:13:45 (Nutzen von Sensitivitäten). Anhang B.4.

¹⁰² I-01, 00:14:05–00:16:00 (Rollen/Kommentarspur, zentrale Ablage). Anhang B.1.

¹⁰³ I-02, 00:05:40–00:06:30 (Transparenz/Compliance als Vertrauensanker). Anhang B.3.

sind: vollständige Erstpakete, schnelle und personalisierte Follow-ups sowie transparente Strukturierungslogiken senken Nachforderungen und verkürzen die Time-to-Yes.¹⁰⁴

Die Befunde je RQ sind im Wirkmodell (Kap. 6) verankert und operationalisieren die Handlungsempfehlungen (Kap. 7).

6 Wirkmodell und Plattform-Integration

6.1 Theoretischer Anker: Design-Weltanschauung (DWA), Komplexität und Co-Creation

Das hier entwickelte Wirkmodell verbindet eine design-wissenschaftliche Sicht auf Organisation und Markt mit Befunden der Komplexitätsökonomie und der Co-Creation-Logik. In der DWA wird Management als gestaltendes Eingreifen in komplexe, rekursiv organisierte Systeme verstanden; Beobachter und Gestaltung gehen in einer zweiten Ordnung der Kybernetik zusammen. Dadurch verlagert sich der Fokus von „Was ist?“ zu „Was kann funktionieren?“ und damit auf Artefakte, Prozesse und Rollen, die gewünschte Eigen-Verhaltensmuster der Organisation stabilisieren.¹⁰⁵

Komplexitätsökonomisch ist Vertrieb als System positiver und negativer Rückkopplungen zu lesen: Signale (Branding, Social Proof) können sich über Netzwerkeffekte verstärken, werden aber durch bankseitige Sicherheitslogiken (z. B. Beleihungswert-Haircuts) gedämpft; „interessantes“ Verhalten entsteht gerade aus dieser Kopplung.¹⁰⁶

Co-Creation liefert die Interaktionslogik: Wert entsteht in Experience-Umgebungen, in denen Kundinnen und Kunden aktiv mitgestalten; Digitalschnittstellen und Artefakte machen diese Mitgestaltung sichtbar und prüfbar.¹⁰⁷

6.2 Mechanismenmodell: Signal → Artefakt → Finanzierung

Das Wirkmodell unterstellt eine Prozesskette:

- (1) Signal: Wahrgenommene Kompetenz (digitale Präsenz, Referenzen, Attribution über Touchpoints) erzeugt Aufmerksamkeits- und Vertrauensvorschuss.
- (2) Artefakt: Jedes Signal verweist auf ein prüfbares Artefakt (Musterauswertung, Evidenz-Steckbrief, Dossier mit LTV/BW-Auslauf, Sensitivitäten).
- (3) Finanzierung: Bankanschlussfähigkeit wird sichtbar (vollständige Erstunterlagen, Plausibilisierung der Erträge/Kosten, konservative Parameter).
- (4) Outcome: Time-to-Yes sinkt, Genehmigungsquote steigt; Abbrüche verschieben sich früh in den Trichter.

Die Attribution gängiger Digitalkanäle lässt sich konsistent anlegen

¹⁰⁴ Zusammenfassende Verdichtung aus 5.2–5.5; Detailzitate siehe die dortigen Fußnoten.

¹⁰⁵ Kamran, Design of Cognition, Cognition of Design, insb. S. 191 (Abstract zur DWA-Perspektive) und S. 194–195 (Design-Kybernetik, Beobachter 2. Ordnung, Gestaltungslogik).

¹⁰⁶ Arthur, Complexity Economics, S. 13 (positive/negative Feedbacks, Lock-in/Nicht-Ergodizität).

¹⁰⁷ Prahalad/Ramaswamy, The New Frontier of Experience Innovation, MIT SMR 2003, S. 12–13 (Co-Creation als Next Practices).

(First/Last/Linear/Positions-basiert/Time-Decay), um Signale mit Konversionsergebnissen zu verbinden.¹⁰⁸

6.3 Rollen, Artefakte und Schnittstellen

Rollen sind komplementär: Makler/Vermittler orchestrieren (Vorqualifizierung, Dossier), Finanzierer prüfen (Bonität, Objekt- und Auslauflogik), Investorinnen/Investoren co-produzieren Daten und Entscheidungen, Objektlieferanten liefern technische/vertragliche Evidenz. Artefakte fungieren als gemeinsame Referenz: Evidenz-Steckbrief (Makro/Meso/Mikro), Musterauswertung (Annahmen/Sensitivitäten), Bankmappe (vollständig, benannt, plausibilisiert). In digitalen Ökosystemen verschiebt sich Wettbewerb in vernetzte Wertschöpfung: Geschwindigkeit, Interoperabilität und Re-Allokation von Ressourcen werden zentral – auch im Immobiliensektor.¹⁰⁹

6.4 Plattform-Integration (BRIMO-Workflow, neutral beschrieben)

Die Plattform integriert:

- a) Onboarding und DSGVO-Einwilligung;
- b) kundenseitigen Daten-Upload (Ausweise, Gehalts-/Steuernachweise, Mietverträge, Bestandsdarlehen, Depot-Nachweise);
- c) rollenbasierte Freigaben (Makler, Finanzierer, Objektlieferant, Backoffice);
- d) Evidenz-Steckbrief je Objekt (Prognos, Wohnwetterkarte, vdp/bulwiengesa, GAA-Vergleichskäufe mit Seitenangaben);
- e) Musterauswertung (Cashflow, IH/CapEx, AfA/RNDG-Parameter, Sensitivitäten);
- f) Bankmappe (LTV, BW-Auslauf-Proxy, Dokumentenliste);
- g) Kommentar-Threads (nicht kundenseitig sichtbar) zur Koordination;
- h) KPI-Widgets (Vollständigkeitsgrad, Time-to-Yes, Nachforderungsquote).

Die Funktion ist prozessorientiert: weniger Medienbrüche, schnelleres Erwartungsmanagement, messbare Anschlussfähigkeit.¹¹⁰

6.5 Mess- und Steuerungslogik (KPI-Set)

Zielgrößen: Time-to-First-Response, Time-to-Yes (ab vollständiger Ersteinreichung), Vollständigkeit der Erstunterlagen, Nachforderungsquote, Genehmigungsquote, Abbruchrate spät, LTV und BW-Auslauf. Ergänzende Marketing-KPIs: Kanal-Attribution, Konversion pro Artefakt (z. B. Anteil Dossiers mit Steckbrief), Qualitätssignale (Review-Scores). Die Kopplung von Metriken, Analytics und Insights ist leitend: Metriken messen, Analytics ordnet zu, Insights erklären Mechanismen.¹¹¹

¹⁰⁸ Kamran, Digital Marketing & Sales (Vorlesungsskript), S. 279–286 (Digitale Metriken, Attributionstabellen und Insight-Logik).

¹⁰⁹ Bits and Bricks – Digitalisierung von Geschäftsmodellen in der Immobilienbranche, S. 29 (vernetzte Wertschöpfung, Co-Creation/Netzwerke).

¹¹⁰ Kamran, Digital Marketing & Sales, S. 10–12 (digitale Umgebungen/Tools, Verschiebung zu digitalen Touchpoints); S. 279–286 (Mess-/Insight-Logik zur Steuerung).

¹¹¹ Kamran, Digital Marketing & Sales, S. 284–286 (Metriken–Analytics–Insights, Attributionsbeispiele).

Ergänzend: AMA Summer Academic Conference (2020), S. 1041–1042 (Analytics als Verfahren; KPI-Maps, Retention nach Konversion).

6.6 Design-Prinzipien (DP) und prüfbare Hypothesen

DP1 Prozess als Produkt: Vollständige Vorqualifizierung und Dossier in 24–48 h;

Hypothese H1: Vollständigkeit $\geq 90\%$ senkt Time-to-Yes signifikant.

DP2 Signal→Artefakt-Kopplung: Jedes Kommunikationssignal verweist auf ein prüfbares Artefakt; H2: Artefakt-Verweis im Erstkontakt erhöht Konversionsrate im nächsten Funnel-Schritt.

DP3 Bankanschlussfähigkeit by Design: Dossier entlang Ertrags-/Kostenplausi, LTV, BW-Auslauf; H3: Transparenz zu LTV/BW im Erstpaket reduziert Nachforderungen.

DP4 Erwartungsmanagement via Sensitivitäten: Standardisierte Szenarien (Zins, Miete, IH) in jeder Musterauswertung; H4: Sensitivitäten reduzieren späte Abbrüche.

DP5 Kollaboration sichtbar machen: Rollen, Kommentarspur, zentrale Ablage; H5: Kommentar-Disziplin (≤ 48 h) korreliert mit Time-to-Yes.

DP6 Compliance und Transparenz: Zulassungen, DSGVO, steuerlicher Hinweis, dokumentierte Strukturierungshebel.

Die Prinzipien stehen im Einklang mit DWA (Gestaltung als Hervorbringen praktikabler Artefakte) und Co-Creation (erfahrungsbasierte Wertschöpfung).¹¹²

6.7 Risiken, Grenzen, Compliance

Digitale Datenökosysteme verlangen eindeutige Zugriffsrechte, Verschlüsselung, Versions-/Audit-Trails und regelmäßige Sicherheitsprüfungen. Datenqualität ist Voraussetzung jeder Validität; Sensitivitäten sind als Entscheidungshilfe, nicht als Ergebnisversprechen zu kennzeichnen. Die Arbeit grenzt sich von Steuer-/Rechtsberatung ab; RNDG/AfA-Parameter werden transparent dokumentiert und belegt.¹¹³

¹¹² Kamran, Managing Complexity in Marketing from a Design Weltanschauung, Überblick zu Service-/Design-Logik und Ko-Evolution von Service-Design und S-D-Logic (vgl. Exzerpte um S. Ixi und Kapitelsynopsen).

Prahalad/Ramaswamy, MIT SMR 2003, S. 12–13 (Value-Co-Creation und Experience-Environments).

¹¹³ Bits and Bricks, S. 29 (Netzwerk-/Plattformlogik, Effizienz/Tempo) für die organisatorischen Anforderungen an Digitalisierung; in Kombination mit Kapitel 2.5 dieser Arbeit zur AfA/RNDG-Abgrenzung.

7 Handlungsempfehlungen

7.1 Quick Wins (0–4 Wochen)

Empfehlung 1: Vorqualifizierung als eigenes „Produkt“ führen

Wenn ein Lead eingeht, dann wird innerhalb von 24 Stunden eine strukturierte Vorqualifizierung durchgeführt (Profil, Ziele, Risiko) und parallel eine definierte Pflichtliste für die Erstunterlagen übermittelt, weil vollständige Ersteinreichungen Nachforderungen und Durchlaufzeit signifikant senken.¹¹⁴ Umsetzungsschritte: Standard-Checkliste; terminierter Follow-up-Call in 48 h; Statusfeld „Erstpaket vollständig“ im CRM.

KPI: Time-to-First-Response < 24 h; Vollständigkeit Erstunterlagen ≥ 85 %; Nachforderungen ≤ 20 %.

Empfehlung 2: Follow-up nach Besichtigung in 48 h mit Musterauswertung

Wenn eine Besichtigung stattgefunden hat, dann folgt binnen 48 Stunden ein personalisiertes Paket (Musterauswertung mit Sensitivitäten, To-do/Nächste Schritte), weil so Kaufentscheidung und Bankanschlussfähigkeit beschleunigt werden.¹¹⁵

KPI: Follow-up-in-48h = 100 %; Conversion Besichtigung \rightarrow Angebot ≥ 40 %.

Empfehlung 3: „Signal \rightarrow Artefakt“-Kopplung in jedem Touchpoint

Wenn Branding/Signale gesetzt werden (Website, Social, Newsletter), dann immer Verlinkung auf prüfbare Artefakte (Evidenz-Steckbrief, Musterauswertung), weil wahrgenommene Kompetenz erst über Evidenzen wirksam wird.¹¹⁶

KPI: Anteil Leads mit verknüpftem Artefakt ≥ 80 %.

Empfehlung 4: Mini-Sensitivitäten standardisieren

Wenn die Musterauswertung erstellt wird, dann immer drei Sensitivitäten ausweisen (Zins/Tilgung, Miete, IH-Kosten), weil Erwartungsmanagement späte Abbrüche reduziert.¹¹⁷

KPI: Abbruchrate spät ≤ 15 %.

¹¹⁴ Interview F-01, Finanzierungsberater, Anhang B.2; Interviews I-01/I-04, Anhang B.1/B.5. Vgl. Noosten, Die private Bau- und Immobilienfinanzierung, 2. Aufl. 2021, Kap. 5.3.1–5.3.4, S. 55–59 (Beleihungsgrenzen, Auslauflogik und Unterlagenanforderungen).

¹¹⁵ Interviews I-03/I-04, Anhang B.4/B.5; P-02, Anhang B.7 (Drop-off ohne zeitnahes Nachfassen). Vgl. Kamran, Digital Marketing & Sales, S. 51 (Journey-Orchestrierung).

¹¹⁶ Kamran, Digital Marketing & Sales, S. 48–49 (Touchpoints), S. 20/212 (Signals); Interviews I-02/I-04, Anhang B.3/B.5.

¹¹⁷ Interview I-02, Anhang B.3; F-01, Anhang B.2. Vgl. Friedrichsen, Immobilienbewertung, 2021, Kap. 8, S. 88–91 (Ertrags-/Kostenlogik im Ertragswert).

Empfehlung 5: Compliance-Basics sichtbar machen

Wenn Beratung erfolgt, dann Zulassungen nach §§ 34c/d/f GewO, DSGVO-Infos und steuerlicher Disclaimer (keine Steuerberatung) explizit ausweisen, weil dies Vertrauen und Rechtssicherheit erhöht.¹¹⁸

KPI: Check „Compliance-Blatt vorhanden“ = 100 %.

7.2 Mittelfristige Maßnahmen (1–3 Monate)

Empfehlung 6: Evidenz-Steckbrief je Objekt

Wenn ein Objekt in die Vermarktung geht, dann wird ein einseitiger Evidenz-Steckbrief erstellt (Prognos-Zukunftsatlas, Wohnwetterkarte, vdp-/bulwiengesa-Pfade, OGA/Region), weil Standortannahmen so prüfbar werden und Banklogiken antizipiert sind.¹¹⁹

Umsetzung: Seitenangaben in Fußnoten; kurze Plausi-Kommentare; Aktualisierungsdatum.

KPI: Anteil Exposés mit Steckbrief ≥ 90 %.

Empfehlung 7: Bankfähige Mappe mit Auslauf-Logik

Wenn ein Finanzierer zugewiesen wird, dann liegt eine Mappe vor, die explizit auf Beleihungswert und BW-Auslauf zielt (Ertrags-/Kostenannahmen, CapEx-Pfad, Miet-/Leerstandsannahmen), weil Pricing und Genehmigung hieran ausgerichtet sind.¹²⁰

KPI: Time-to-Yes ≤ 10 Arbeitstage bei vollständiger Ersteinreichung.

Empfehlung 8: Strukturierungshebel dokumentieren

Wenn besondere Finanzierungshebel genutzt werden (Nachrang, Verkäuferdarlehen, Depot-Zession, freies Grundbuch), dann Rangfolge, Covenants, Zessionen und LTV/BW-Auslauf schriftlich festhalten, weil die Genehmigungswahrscheinlichkeit davon abhängt.¹²¹

KPI: Anteil strukturierter Fälle mit vorab dokumentierter Rang-/Covenant-Logik = 100 %.

Empfehlung 9: Steuerliche Hinweise als Prozessbaustein (ohne Beratung)

Wenn Kapitalanleger beraten werden, dann wird transparent auf die AfA-Optionen (linear, degressiv, Sonder-AfA) und die Möglichkeit eines Restnutzungsdauergutachtens hingewiesen (keine Steuerberatung), weil dies Liquidität und Steuerlast beeinflussen kann.¹²²

KPI: Anteil Fälle mit dokumentiertem „Hinweisblatt AfA/RNDG“ ≥ 90 %.

¹¹⁸ GewO §§ 34c/d/f; Praxisstandard. Vgl. Kamran, Digital Marketing & Sales, S. 83–87 (Reputation/Vertrauen).

¹¹⁹ Prognos Zukunftsatlas 2025, S. 24 (Methode), S. 13 (Ranking); bpd Wohnwetterkarte 2024, S. 5 (Methodik); vdp-Index Q2/2025, S. 2–5; bulwiengesa-Index 2025, S. 1–4; OGA Bayern 2024, S. 14/25.

¹²⁰ Friedrichsen, 2021, Kap. 8, S. 88–91; Noosten, 2021, S. 55–59 (Auslauf/Beleihungsgrenzen). BelWertV-Rahmen.

¹²¹ Interview F-01, Anhang B.2; I-03, Anhang B.4 (freies Grundbuch). Noosten, 2021, S. 55–59.

¹²² EStG § 7 Abs. 4 (lineare AfA), § 7 Abs. 5a (degressiv), § 7b (Sonder-AfA); Kofner, 2024, S. 53–56; BFH, 28.07.2021 – IX R 25/19; BFH, 23.01.2024 – IX R 14/23 (Methodenoffenheit beim ND-Nachweis).

Empfehlung 10: Risikolebensversicherung bei gemeinsamer Finanzierung

Wenn Objekte gemeinsam finanziert werden, dann wird der Abschluss einer angemessenen Risikolebensversicherung als Schutzmechanismus empfohlen (Informationshinweis, keine Versicherungsberatung), weil das Ausfallrisiko im Todesfall adressiert wird.¹²³

KPI: Anteil gemeinsamer Finanzierungen mit dokumentiertem RL-Hinweis $\geq 90\%$.

7.3 Risiken und „Don'ts“

- Reines „Signal-Theater“ ohne Evidenzen vermeiden, weil Vertrauens- und Reputationsschäden drohen.¹²⁴
- Unvollständige Ersteinreichungen nicht einreichen; lieber einmal intern nachfassen.¹²⁴
- Steuer- oder Rechtsberatung vermeiden; stattdessen dokumentierte Hinweise mit Quellen, Übergabe an Steuerberatung/Notariat.

7.4 Umsetzungspfad und Verantwortlichkeiten

Sprint 1 (2 Wochen): Checklisten, Vorlagen (Evidenz-Steckbrief, Musterauswertung), Compliance-Blatt; KPI-Setup im CRM.

Sprint 2 (weitere 2 Wochen): Bankfähige Mappe; Sensitivitätsmodule; Follow-up-Automation 48 h.

Sprint 3 (4–6 Wochen): Steckbrief-Automatisierung (Datenquellen), Rollen-/Kommentarspur im kollaborativen Ordner bzw. Plattform.

Owner: Makler:in (Vorqualifizierung, Artefakte), Finanzierer:in (Auslaufprüfung), Backoffice (Dokumentenqualität), Marketing (Signal→Artefakt-Kopplung).

8 Diskussion und Ausblick

8.1 Einordnung der Ergebnisse

Die Befunde stützen die Wirkannahme, dass Abschluss- und Genehmigungswahrscheinlichkeiten weniger von singulären Werbemaßnahmen als von der konsequenten Kopplung „Signal → Artefakt → Finanzierung“ abhängen. In DWA/DDL-Begriffen erzeugt nicht das Signal den Wert, sondern die anschlussfähige Gestaltung von Artefakten und Interaktionen im Ökosystem.^{125 126} Co-Creation-Prinzipien (Dialog, Zugang, Transparenz) erklären die beobachteten Vertrauenseffekte;

¹²³ Interviews F-01/I-02, Anhang B.2/B.3 (Praxisempfehlung); Compliance: Beratung nur mit § 34d GewO-Zulassung.

¹²⁴ Kamran, Digital Marketing & Sales, S. 83–87; Interviews I-02/I-04, Anhang B.3/B.5.

¹²⁵ Kamran, Design of Cognition, 2021, S. 111/114.

¹²⁶ cocreation.pdf, S. 37, 118, 130 (Design Dominant Logic).

Komplexitätsökonomik liefert die Begründung, warum wiederholbare Mechanismen relevanter sind als „Best Practices“ im Gleichgewichtsdenken.^{127 128}

8.2 Übertragbarkeit und Grenzen

Die Stichprobe ist klein und regional; Ergebnisse sind als Mechanismen zu verstehen, nicht als Häufigkeitsaussagen. Marktregime (Zins, Baukosten, Preisniveaus) beeinflussen die Wirkung; Indizes (vdp/bulwiengesa) zeigen, dass Zins- und Preisphasen wechseln können.¹²⁹

8.3 Beitrag und Paper-Track

Die Arbeit leistet einen konzeptionellen Beitrag, indem sie Effektivität im Vertrieb von Kapitalanlageimmobilien als Kopplung von Signalen, Artefakten und Finanzierungslogiken modelliert und in prüfbare Design-Prinzipien übersetzt. Für eine Anschlussveröffentlichung erscheinen drei Pfade sinnvoll:

- (1) qualitative Vertiefung zur Mechanismen-Sättigung über weitere Stakeholder-Interviews;
- (2) eine explanative Querschnittserhebung ($n \approx 300-500$) mit Messung der wahrgenommenen Kompetenz, Prozessklarheit, Artefaktqualität sowie der Outcomes Time-to-Yes, Nachforderungen, Genehmigungsquote;
- (3) ein Feldtest einzelner Prozessmodule (Vorqualifizierung, Evidenz-Steckbrief, Sensitivitäten) mit Unterschied-in-Unterschieden-Auswertung.

Hypothesen lassen sich direkt aus den Design-Prinzipien ableiten (z. B. „Vollständige Erstunterlagen reduzieren Time-to-Yes“; „Evidenz-Steckbriefe senken Nachforderungsquoten“; „Sensitivitäten reduzieren späte Abbrüche“). Datenseitig ist eine DSGVO-konforme Aggregation der im Kapitel 4 beschriebenen Artefakt-KPI vorgesehen. Methodische Risiken (Selektions- und Erinnerungsbias, Common-Method-Variance) können durch die Kombination von Befragungs- und Prozessdaten sowie zeitlich versetzte Messungen adressiert werden.

Inhaltlich verspricht der Paper-Track belastbare Effektgrößen zu liefern und damit die hier berichtete Mechanismenlogik empirisch zu untermauern, ohne den Praxisbezug aufzugeben.

8.4 Implikationen für Praxis und Ausbildung

Makler:innen sollten Prozess- und Artefaktkompetenz explizit aufbauen; Hochschulen können diese Koppelung in Marketing- und Finanzierungsmodulen stärker betonen (Evidenz-Steckbrief, bankfähige Mappe, KPI-Steuerung). Finanzierer:innen profitieren

¹²⁷ Prahalad/Ramaswamy, Co-Creation, S. 3–4.

¹²⁸ Arthur, Complexity Economics, 2013, S. 2; S. 6–9.

¹²⁹ vdp-Index Q2/2025, S. 2–5; bulwiengesa-Index 2025, S. 1–4.

von standardisierten Ersteinreichungen und sichtbaren Sensitivitäten. Plattformen können Rollen-/Kommentarspuren produktiv machen.

9. Fazit

Diese Arbeit zeigt, dass Effektivität im Vertrieb von Kapitalanlageimmobilien aus einer konsistenten Kette entsteht: Wahrgenommene Kompetenz erzeugt Aufmerksamkeit, aber erst die Übersetzung in belastbare Artefakte schafft Anschlussfähigkeit an die Finanzierungsentscheidung; der strukturierte Prozess verkürzt die Durchlaufzeit und erhöht die Genehmigungsquote. Im Vokabular der Design Weltanschauung bedeutet dies: Gestaltung von Interaktionen, Artefakten und Rollen – nicht nur Kommunikation – erzeugt den beobachtbaren Wert.¹³⁰ Die Design-Dominant Logic verankert die Rolle der Makler:innen als Orchestrator:innen eines Ökosystems, in dem Signale, Evidenzen und bankseitige Regeln kohärent gekoppelt werden.¹³¹ Co-Creation-Prinzipien (Dialog, Zugang, Transparenz) erklären, warum Offenheit über Annahmen, Risiken und Alternativen das Vertrauen und damit die Abschlusswahrscheinlichkeit erhöht.¹³² In komplexen, nicht-stationären Märkten überzeugen wiederholbare Mechanismen – nicht starre Rezepte.¹³³

Beantwortung der Forschungsfragen:

RQ1: Marketing/Branding wirkt dann auf Conversion und Time-to-Yes, wenn jedes Signal zu einem prüfbar Artefakt führt (Evidenz-Steckbrief, Musterauswertung). Reine Außendarstellung ohne Evidenz bleibt folgenlos oder schadet.

RQ2: Rolle Makler: Vorqualifizierung, Dossier-Qualität und Erwartungsmanagement sind die Hebel; sichtbar koordinierte Zusammenarbeit mit Finanzierer:innen reduziert Iterationen.

RQ3: Finanzierung: Annuität ist Default für Planungssicherheit; strukturierte Sonderbausteine (Nachrang, Depot-Zession, freies Grundbuch) sind wirksam, wenn Rang/Covenants und Auslauf klar dokumentiert sind; wohnrechtsbelastete Modelle sind beliehbar, aber mit Haircuts und Zusatzsicherheiten.

RQ4: Design-Prinzipien: Prozess als Produkt; Signal-Evidenz-Kopplung; Anschlussfähigkeit an Beleihungswert/Auslauf; Kollaboration-by-Design; Transparenz und Compliance; Lernschleifen nach jedem Case.

Theoretischer und praktischer Beitrag:

Theoretisch operationalisiert das Wirkmodell die DWA/DDL-Brille im Maklervertrieb und verbindet sie mit Co-Creation- und Komplexitätslogiken. Praktisch liefert die Arbeit sofort umsetzbare Maßnahmen mit klaren KPIs, die bankseitige Entscheidungslogiken antizipieren (Auslauflogik, Dokumentationsqualität). Dadurch werden die häufig getrennt

¹³⁰ Kamran, Design of Cognition, 2021, S. 111/114.

¹³¹ cocreation.pdf, S. 37, 118, 130.

¹³² Prahalad/Ramaswamy, Co-Creation, S. 3–4.

¹³³ Arthur, Complexity Economics, 2013, S. 2; S. 6–9.

betrachteten Sphären Branding, Beratung und Finanzierung in einem konsistenten Prozess zusammengeführt.

Implikationen für Praxis und Lehre:

Makler:innen sollten Prozess- und Artefaktkompetenz gezielt aufbauen und als eigenständige Leistungsbausteine führen. Finanzierer:innen profitieren von standardisierten, plausibilisierten Erstpaketen mit Sensitivitäten. Ausbildungs- und Weiterbildungsprogramme sollten die Kopplung von Marketing, Evidenzen und Finanzierung (inklusive Beleihungswert-/Auslauflogik) curricular verankern.

Limitationen:

Die empirische Basis ist klein und regional; Aussagen sind als Mechanismen zu verstehen. Exogene Marktregime (Zins, Baukosten, Preisniveau) moderieren die Wirkung. Indizes zeigen, dass die Talsohle 2023/2024 vielerorts überwunden ist, was die Relevanz belastbarer Standort- und Preisindikatoren unterstreicht.¹³⁴

Ausblick:

Für die wissenschaftliche Anschlussfähigkeit bietet sich eine fokussierte Datenerweiterung an: mehr Interviews entlang definierter Segmente und optional eine kurze Online-Erhebung zur Hypothesenstützung. Methodisch ließe sich das Modell in einem Design-Science-Setting evaluieren (Artefakt → Feldtest → KPI-Effekt). Inhaltlich sind zwei Pfade besonders fruchtbar:

- a) Automatisierung des Evidenz-Steckbriefs (Zukunftsatlas, Nachfragelagen, Preis-/Mietpfade) mit konsistenter Quellen- und Seitenangabenlogik,
- b) standardisierte Bankmappe mit Auslauflogik und Sensitivitäten als durchgehender Prozessbaustein.

Damit ließe sich ein praxisnahes Paper entwickeln, das den Beitrag der Kette Signal → Artefakt → Finanzierung quantitativ untermauert.

Schlussbemerkung:

Die Arbeit versteht den Maklervertrieb als gestaltete Interaktion in einem Ökosystem. Effektivität entsteht dort, wo Signale in Evidenzen und Evidenzen in bankfähige Entscheidungen überführt werden – schnell, transparent, anschlussfähig. Dieses Prinzip ist robust gegenüber Marktzyklen, weil es nicht an ein Preisregime gebunden ist, sondern an die Qualität der Gestaltung.

¹³⁴ vdp-Index Q2/2025, S. 2–5; bulwiengesa-Index 2025, S. 1–4.

Literaturverzeichnis

Aghamanoukjan, Anahid; Buber, Renate; Meyer, Michael (2009): Qualitative Interviews. In: Naderer, Gabriele; Balzer, Eva (Hrsg.): Qualitative Marktforschung in Theorie und Praxis. Wiesbaden: Gabler, S. 415–436.

Arthur, W. Brian (2013): Complexity Economics: A Different Framework for Economic Thought. Santa Fe, NM: Santa Fe Institute (Working Paper 2013-04-012).

BPD Immobilienentwicklung GmbH (2024): Wohnwetterkarte 2024 (Methodik/Legende). Amsterdam/Berlin: BPD. Online: <https://www.bpdimmobilienentwicklung.de> (Stichwort „Wohnwetterkarte 2024“) (zuletzt abgerufen am 15.09.2025).

bulwiengesa AG (2025): Immobilienindex 2025. München: bulwiengesa. Online: <https://www.bulwiengesa.de> (Publikationen → Immobilienindex 2025) (zuletzt abgerufen am 15.09.2025).

Chell, Elizabeth (1998): Critical Incident Technique. In: Symon, Gillian; Cassell, Catherine (Hrsg.): Qualitative Methods and Analysis in Organizational Research. Thousand Oaks: Sage, S. 51–72.

DATEV eG (2024): Degressive AfA nach § 7 Abs. 5a EStG (Hilfe-Center). Online: <https://apps.datev.de/help-center/documents/9304841> (zuletzt abgerufen am 15.09.2025).

Deutschland, Bundesministerium der Finanzen (BMF) (2025): Anwendungsschreiben zu § 7b EStG – Sonder-AfA für den klimafreundlichen Mietwohnungsneubau, 21.05.2025. Online: https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Downloads/BMF_Schreiben/Steuerarten/Einkommensteuer/2025-05-21-anwendungsschreiben-7b-estg-neu.pdf (zuletzt abgerufen am 15.09.2025).

Deutschland, Bundesministerium der Justiz (BMJ) (o. J.): Einkommensteuergesetz (EStG), § 7. Online: https://www.gesetze-im-internet.de/estg/_7.html (zuletzt abgerufen am 15.09.2025).

Deutschland, Bundesministerium der Justiz (BMJ) (o. J.): Verordnung über die Ermittlung der Beleihungswerte von Grundstücken (BelWertV). Online: <https://www.gesetze-im-internet.de/belwertv/> (zuletzt abgerufen am 15.09.2025).

empirica regio GmbH (2024): Wohnungsmarktprognose 2024–2045 (Kurzbericht). Berlin: empirica regio. Online: <https://www.empirica-regio.de> (Publikationen) (zuletzt abgerufen am 15.09.2025).

Flanagan, John C. (1954): The Critical Incident Technique. Psychological Bulletin, 51(4), 327–358.

Friedrichsen, Dirk (2021): Immobilienbewertung – Grundlagen und Anwendung. Wiesbaden: Springer Vieweg.

Haufe Fachredaktion (2024): Degressive Gebäudeabschreibung – § 7 Abs. 5a EStG (Fachbeitrag). Online: <https://www.haufe.de/id/beitrag/degressive-gebaeudeabschreibung-HI2073230.html> (zuletzt abgerufen am 15.09.2025).

Kamran, Qeis (o. J.): Managing Complexity in Marketing from a Design Weltanschauung. Manuskript/Working Paper. (Interne Lehr-/Forschungsschrift, OTH Amberg-Weiden).

Kamran, Qeis (o. J.): Design of Cognition, Cognition of Design—A Cybernetics and Phenomenological Approach to Enhancing Organizational Cognition. Manuskript/Working Paper.

Kamran, Qeis (2023): Digital Marketing & Sales (Vorlesungsfolien). OTH Amberg-Weiden, Weiden Business School. (Lehrunterlage).

Kofner, Stefan (2024): Investitionsrechnung für Immobilien. München: Haufe.

Noosten, Dirk (2021): Die private Bau- und Immobilienfinanzierung. 2., aktualisierte Auflage. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden.

Oberste Gutachterausschüsse für Grundstückswerte im Freistaat Bayern (2024): Immobilienmarktbericht Bayern 2024. München: OGA Bayern. Online: <https://www.gutachterausschuesse.bayern.de> (Publikationen → Immobilienmarktbericht 2024) (zuletzt abgerufen am 15.09.2025).

Prahalad, C. K.; Ramaswamy, Venkatram (2003): The New Frontier of Experience Innovation. MIT Sloan Management Review, 44(4), 12–18.

Prognos AG (2025): Zukunftsatlas 2025 – Deutschlands Regionen im Zukunftswettbewerb. Basel/Berlin/München: Prognos. Online: <https://www.prognos.com/de/zukunftsatlas> (zuletzt abgerufen am 15.09.2025).

vdp – Verband deutscher Pfandbriefbanken (2025): vdp-Immobilienpreisindex – Quartalsbericht Q2/2025. Berlin: vdp. Online: <https://www.vdp.de> (Themen → Immobilienmarkt → vdp-Immobilienpreisindex) (zuletzt abgerufen am 15.09.2025).

Anhang

Anhang A – Erhebungsinstrumente

A.0 Hinweise zur Durchführung und Dokumentation

Ziel und Logik: Leitfadengestützte, halbstrukturierte Interviews zur Rekonstruktion von Mechanismen entlang Signal → Artefakt → Finanzierung (Mapping auf RQs im Leitfaden vermerkt).

Form: Videocall oder Präsenz, 35–45 Minuten. Audioaufnahme nur mit Einwilligung (siehe A.6). Notizen parallel im Erfassungsblatt (A.5).

Ethik/DSGVO: Freiwilligkeit, Widerruf jederzeit, Anonymisierung nach Transkription.

Keine Bankgeheimnisse, keine personenbezogenen Kundendaten.

Dateibenennung: Siehe A.7 (ID-Schema). Leitfäden können ad hoc gekürzt werden;

Reihenfolge bei Bedarf anpassen, Kernblöcke bitte beibehalten.

A.1 Leitfaden Finanzierer:in (35–45 Min.)

1. Rahmen & Warm-up (2–3 Min.)

Einstieg: Kurz zu Ihrer Rolle: Welche Arten von Investment-Cases im Wohnimmobilienbereich begleiten Sie regelmäßig (Ticketgrößen, Lage, Objektarten)?

Probing: Privatkunden vs. semi-professionell; Bestand vs. Neubau.

Zweck: Kontext, Segmentierung. [RQ2]

2. Pre-Qualification & Prozessqualität (8–10 Min.) [RQ3][RQ4]

Frage: Wie sieht aus Ihrer Sicht gute Vorqualifizierung durch Makler aus? Welche Unterlagen/Kriterien sind vor Erstkontakt zur Bank sinnvoll?

Probing: Vollständigkeitscheck, Debt-Service-Logik, Haushaltsrechnung, Mieteinnahmen-Anrechnung.

KPI/Variablen: Quote kompletter Ersteinreichungen (%), Erstentscheidung bis Zusage (Tage/Wochen).

Frage: Welche typischen KO-Gründe sehen Sie bei Kapitalanlageimmobilien, die man durch Prozessdesign vermeiden könnte?

Probing: Eigenkapital, Bonität, Objekt-/Lagekriterien, Dokumentenqualität.

KPI/Variablen: Ablehnungsquote (%), Nachforderungsquote (%).

Frage: Welche Schnittstellen/Tools (Makler-CRM, Upload-Portale, standardisierte Checklisten) beschleunigen erfahrungsgemäß die Entscheidung?

Probing: Formate, Datentiefe, Verantwortlichkeiten.

KPI/Variablen: Durchlaufzeit Δ , Nachforderungen Δ .

2. Produktlogiken & Eignung je Kundentyp (10–12 Min.) [RQ3]

Hinweis: Immer mit Blick auf Kapitalanlage & Cashflow/Risiko/Haltedauer.

Annuitätendarlehen: Wann passt es am besten? Wann nicht passend?

Probing: Tilgungssatz, Zinsbindung, Cashflow-Deckung.

KPI/Variablen: DSCR/Cashflow, Planungssicherheit.

Endfällig/Tilgungsaussetzung mit Tilgungsersatz (ETF/Police/Bauspar): Unter welchen Bedingungen akzeptabel?

Probing: Zession, Haircuts, Risikohinweise, Produktkosten.

KPI/Variablen: Genehmigungsquote, Zusatzaufgaben, Haircut-Spanne.

Voraus-/Kombikredit (Bauspar): In welchen Cases sinnvoll, wo lauern Fallstricke?

Probing: Zins-/Timing-Logik, Zwischenfinanzierungsrisiko.

KPI/Variablen: Time-to-Close, Nachfinanzierungsrisiko.

Variabel mit Zins-Cap: Für wen realistisch und warum?

Probing: Cap-Kosten, Zinsmeinung, Umschuldungsfenster.

KPI/Variablen: Zinskosten-Volatilität, Cap-Nutzung.

Forward-Darlehen: Sinnvolle Vorlaufzeiten/Konditionstreiber für Investor:innen?

Probing: Forward-Aufschläge, Beleihungsauslauf.

KPI/Variablen: Anschlussrisiko, Konditionssicherheit.

Verkäufer-/Nachrangdarlehen als EK-Ersatz: Wie werten Sie das (Anteil, Rang, Sicherheiten)?

Probing: Maximale Quote, Rangfolge, Covenants.

KPI/Variablen: LTV/BW-Auslauf, Genehmigungswahrscheinlichkeit.

Leibrente/Umkehrhypothek/Teilverkauf: Schnittpunkte zur Finanzierung? Bankseitig kritisch?

Probing: Nutzungsentgelte, Rechtslage, Wertermittlung.

KPI/Variablen: Beleihbarkeit, Bewertungsabschläge.

Wohnrechtsmodelle (z. B. „Wohnung zum halben Preis“/WOBITA): Bewertung wohnrechtsbelasteter Neubauwohnungen?

Probing: Haircuts, LTV, Barwertlogik Wohnrecht, Exit mit/ohne Belastung.

KPI/Variablen: Beleihungsgrenzen, Zeit bis Zusage, Zusatzsicherheiten.

Öffentliche Mittel/Programme: Für Kapitalanleger praktisch relevant? Grenzen?

Probing: Kombi mit Bankdarlehen, Verwendungsnachweise.

KPI/Variablen: Förderquote, Prozessaufwand.

3. Broker Excellence & Branding-Effekt (5–7 Min.) [RQ1][RQ2][RQ4]

Frage: Woran erkennen Sie Top-Makler in der Finanzierungsvorbereitung? Was machen diese anders?

Probing: Standard-Unterlagenpakete, Plausibilisierung, Kundenbriefing.

KPI/Variablen: Vollständigkeit, Nachforderungen, Durchlaufzeit.

Frage: Erleben Sie, dass Personal Branding/Social Proof von Makler:innen indirekt die Finanzierungsentscheidung erleichtert?

Probing: Beispiele, Kontrastfälle.

KPI/Variablen: Quote kompletter Fälle, Abbruchrate.

4. Critical Incidents (6–8 Min.) [RQ1–RQ4]

Erfolgsfall: Timeline vom Erstkontakt bis Zusage. Was war exzellent vorbereitet?

Probing: Artefakte, Kommunikationsrhythmus, Entscheider-Einbindung.
KPI/Variablen: Time-to-Yes, Nachforderungen.

Zähler/gescheiterter Fall: Wo hakte es? Was wäre anders zu tun gewesen?

Probing: Frühe KO-Signale, Realitätschecks, Alternativpfade.

KPI/Variablen: Abbruchgrund, verlorene Zeit.

5. Empfehlungen & Mini-Ratings (3–5 Min.) [RQ4]
Top-3 Maßnahmen, die Genehmigungsquote und Durchlaufzeit verbessern.
Mini-Rating 1–5: Qualität typischer Makler-Dossiers; Effekt früher
Vorqualifizierung; Eignung endfälliger Modelle; Akzeptanz wohnrechtsbelasteter
Objekte.

Closing (1 Min.)

Offene Punkte, Freigabe zur anonymen Nutzung, Dank.

A.2 Leitfaden Investor:in (Bestandskäufer) (35–40 Min.)

1. Kontext (2–3 Min.)
Kurzprofil, bisherige Käufe, Ziele (Cashflow, Vermögensaufbau, Steuer).
[RQ1][RQ2]
2. Entscheidungsweg & Informationsquellen (8–10 Min.) [RQ1]
Frage: Welche Inhalte/Signale haben Vertrauen geschaffen?
Probing: Digitale Präsenz, Social Proof, Musterauswertung-Verständlichkeit.
KPI/Variablen: Zeit bis Kaufentscheidung, Anzahl Vergleiche, Abbruchpunkte.
3. Objektprüfung & Plausibilisierung (8–10 Min.) [RQ2][RQ3]
Frage: Welche Artefakte halfen am meisten (Steckbrief, Sensitivitäten)?
Probing: Annahmennachvollziehbarkeit, Bankgespräche, Nachforderungen.
KPI/Variablen: Nachforderungen (#), Time-to-Yes (Tage), Wechsel des
Finanzierungsprodukts.
4. Finanzierung & Struktur (8–10 Min.) [RQ3]
Erfahrung mit Annuität vs. endfällig/Bauspar/variabel; Zusatzsicherheiten (Depot-
zession, freies Grundbuch, Nachrang).
KPI/Variablen: BW-Auslauf/LTV (wahrgenommen), Auflagen, Zins/Tilgung.
5. Critical Incident (5–6 Min.) [RQ1–RQ3]
Best-Case vs. Worst-Case: Was war ausschlaggebend?
6. Empfehlung (2–3 Min.) [RQ4]
Top-3 Tipps für Erstkäufer; wahrgenommener Beitrag Makler/Finanzierer.

A.3 Leitfaden Interessent:in (Noch-nicht-Käufer) (30–35 Min.)

1. Warm-up (2–3 Min.)
Ziele, Vorwissen, Budgetrahmen. [RQ1]

2. Kanäle & Gründe pro/contra Makler (10–12 Min.) [RQ1][RQ2]
Frage: Warum (nicht) mit Makler/Vermittler arbeiten?
Probing: Vertrauen, Kosten/Nutzen, Selbstsuche vs. Guidance.
KPI/Variablen: Zeitaufwand/Woche, Abbruchpunkte, Hürden.
3. Informationslage & Unsicherheiten (8–10 Min.) [RQ1]
Frage: Wo fehlen Inhalte/Artefakte? Was würde helfen?
Probing: Evidenzbedarf, Sensitivitäten, „Was wäre der nächste Schritt?“
4. Trigger & Schwellen (5–6 Min.) [RQ1][RQ2]
Frage: Was müsste passieren, um zu kaufen? Welche Zusicherung wäre entscheidend?
5. Abschluss (2–3 Min.)
Top-3 Wünsche an Beratung/Prozess; Einwilligung zur anonymen Nutzung.

A.4 Erfassungsblatt & Mini-Rating (Interview-Deckblatt)

Metadaten (tab-getrennt):

Rolle Region Volumenbandbreite Objekttypen Erfahrung (Jahre) Datum Interviewer-ID
[Bank/Vermittler/Makler/Investor/Interessant] [Bundesland/PLZ] [€]
[ETW/MFH/Neubau/Bestand] [] [TT.MM.JJJJ] []

Kern-KPIs (tab-getrennt):

KPI Wert Kommentar
Vollständigkeit Erstunterlagen (%) [] []
Nachforderungen (Ø je Fall) [] []
Time-to-Yes (Tage) [] []
Genehmigungsquote (%) [] []
Späte Abbrüche (%) [] []
BW-Auslauf / LTV (%) [] []

Mini-Ratings 1–5 (tab-getrennt):

Kriterium Rating (1–5) Kommentar
Qualität Makler-Dossiers [] []
Effekt Vorqualifizierung auf Durchlaufzeit [] []
Eignung endfälliger Modelle bei Kapitalanlage [] []
Akzeptanz wohnrechtsbelasteter Objekte [] []

Critical Incidents – Kurznotizen (tab-getrennt):

Fall Timeline 3 Hebel 3 Barrieren Zitate (ID)
Erfolg [] [] [] [] []
Abbruch [] [] [] [] []

A.5 Einwilligung & Datenschutz-Hinweis (Muster)

Titel: Einwilligungserklärung zur Teilnahme an einem Interview

Zweck der Studie: Untersuchung von Mechanismen, die die Effektivität im Vertrieb von Kapitalanlageimmobilien beeinflussen (Marketing/Branding, Artefaktqualität, Finanzierung).

Art der Teilnahme: Leitfadengestütztes Interview (ca. 35–45 Minuten). Aufzeichnung nur mit Zustimmung. Teilnahme freiwillig, jederzeitiger Widerruf ohne Nachteile.

Datenkategorien: Audioaufzeichnung (optional), Interview-Transkript, Notizen. Keine Erhebung sensibler personenbezogener Daten über Dritte (z. B. Bankgeheimnisse).

Verarbeitung und Speicherung: Pseudonymisierung unmittelbar nach Transkription (ID-Schema siehe A.6). Speicherung der Rohdaten passwortgeschützt. Zugriff nur Projektteam. Löschung der Audiofiles nach Transkription; Löschung der Klardaten spätestens [Datum einsetzen].

Rechtsgrundlage: Einwilligung der betroffenen Person (Art. 6 Abs. 1 lit. a DSGVO).

Ihre Rechte: Auskunft, Berichtigung, Löschung, Einschränkung der Verarbeitung, Datenübertragbarkeit, Widerruf (Art. 15–21 DSGVO). Beschwerden können an eine Datenschutzaufsicht gerichtet werden.

Kontakt: Verantwortliche Person/Institution, Anschrift, E-Mail, Telefon.

Einwilligung:

- Ich willige in die Teilnahme ein.
- Ich willige in die Audioaufzeichnung ein.

Ort/Datum: _____ **Unterschrift:** _____

A.6 Transkriptionsprotokoll & Anonymisierungsschema

ID-Logik: Rollenpräfix + laufende Nummer, z. B. F-01 (Finanzierer), M-02 (Makler), I-03 (Investor Bestandskäufer), N-04 (Interessent Noch-nicht-Käufer).

Dateinamen: YYYYMMDD_Rolle_ID_Region.mp3 / .docx / .txt.

Anonymisierung: Eigennamen, Adressen, Firmen, spezifische Orte, Kontaktdaten und eindeutige Fallnummern werden durch neutrale Platzhalter ersetzt (z. B. [Stadt], [Bank], [Maklerfirma]). Zahlenangaben runden, wo Re-Identifizierungsrisiko besteht.

Transkriptionsregeln (Kurz):

[Pause 3s] für deutliche Pausen; [unv.] für unverständlich; [lacht] für Paralinguistik; Wörter buchstabengetreu ohne Dialektverschönerung; Füllwörter maßvoll kürzen, Sinn nicht verändern.

Redaktionslog: Jede Streichung/Klarstellung wird im Änderungsprotokoll vermerkt (Zeitstempel, Grund).

Anhang B — Interviewmaterial (anonymisiert)

B.0 Datenschutz, Methodik & Legende

Datenschutz & Einwilligung. Alle Interviews wurden ohne Klarnamen dokumentiert und mit Rollen-IDs versehen. Einwilligungen lagen mündlich (aufgezeichnet) oder schriftlich vor. Personenbezogene Daten wurden nicht erfasst; Orte/Arbeitgeber wurden verallgemeinert.

Durchführung. Leitfadengestützte, halbstrukturierte Interviews (Audio/Video), Dauer je 20–45 Minuten. Transkriptnotizen wurden inhaltlich geglättet (Füllwörter entfernt), der Sinn nicht verändert.

Codierung. Strukturcodierung entlang der RQs: [RQ1] Marketing/Branding, [RQ2] Broker-/Prozessqualität, [RQ3] Finanzierung/Produktlogiken, [RQ4] Design-Principles.

Zitate. In Anführungszeichen, anonymisiert. „I:“ = Interviewte:r, „IV:“ = Interviewer:in.

KPI-Hinweis. Wo Zahlen nicht explizit berichtet wurden, sind Schätzungen markiert.

Verweis im Text. Beispiel: „vgl. Anhang E.3, Zitat #2 [RQ2/RQ3].“

B.1 Interview I-01 (Interessant)

Rolle/Status. Interessent (noch kein Abschluss).

Region/Objekte. Region Nürnberg (verallgemeinert).

Setting. Video/Telefon, ca. 20–30 Minuten, Datum: [eintragen].

Kurzfassung (5 Punkte).

1. Informationsstand moderat; Finanzierungskanal offen („Hauptsache machbar“). [RQ2][RQ3]
2. Maklerkontakt vorhanden; Erwartung: klare Zuständigkeiten und Rückmeldungen. [RQ2]
3. Preis/Leistung wird über „schnelle Machbarkeit“ und Transparenz bewertet. [RQ1][RQ2]
4. Bank/Finanzierer: offen für mehrere Varianten; kein festes Produktpräjudiz. [RQ3]
5. Entscheidhemmnis: Unsicherheit zu Gesamtaufwand und Unterlagen. [RQ2]

Zitate (Auszug).

#1 I: „Ja, da war auch gesagt ... wenn ihr was anderes kriegt, ein Kredit, das ist auch okay.“

#2 I: „Nee, passt schon ...“

Leitfaden-Mapping/Codes. Erwartungsmanagement [RQ2];

Produktoffenheit/Strukturierung [RQ3].

KPI-Notizen. Time-to-First-Response erwartet kurz (Schätzung: < 48 h);

Unterlagenvollständigkeit niedrig–mittel (Schätzung).

B.2 Interview I-02 (Interessant)

Rolle/Status. Interessent (Vorklärung).

Region/Objekte. k. A.; Zugangskanal egal.

Setting. Video/Telefon, ca. 25–35 Minuten, Datum: [eintragen].

Kurzfassung.

1. Kanalneutral: „egal ob Makler, Portal, Eigentümer – Hauptsache Deal passt“. [RQ1][RQ2]
2. Entscheidungskriterium: harte Fakten (Rendite, Objektlogik) > Kanal. [RQ1]
3. Erwartet strukturierte Aufbereitung (Exposé + Kalkulation), sonst Absprung. [RQ2]
4. Offen für Vorqualifizierung, wenn Nutzen klar (Zeitersparnis/Bank). [RQ2][RQ3]
Zitate.
#1 I: „Mir ist grundsätzlich egal, ob über Makler verkauft wird ... das ist nicht relevant.“
#2 I: „Was heißt Erfahrung?“
Leitfaden-Mapping/Codes. Signal→Artefakt-Kopplung [RQ1]; Dossier-Qualität/Vorqualifizierung [RQ2].
KPI-Notizen. Abbruchrate bei schwachen Dossiers erhöht (Schätzung).

B.3 Interview I-03 (Käufer/Investor)

Rolle/Status. Käufer/Investor (Bestand).

Region/Objekte. Großraum München; ETW (Gesamt < 1 Mio. €, Anteil ca. 250 Tsd. €).

Setting. Video/Telefon, 30–40 Minuten, Datum: [eintragen].

Kurzfassung.

1. Rendite-/Wertzuwachs-Logik kombiniert; Verwaltung extern. [RQ1][RQ3]
2. Kanal/Branding sekundär; Prozess- und Unterlagenqualität entscheidend. [RQ2]
3. Finanzierung klassisch (Annuität), Offenheit für Strukturierungshebel bei Bedarf. [RQ3]
4. Erwartet klare Timelines/Verbindlichkeit (Time-to-Yes). [RQ2]
Zitate.
#1 I: „Im Großraum München.“
#2 I: „Gesamtwohnung knapp unter einer Million ... mein Anteil ~250 k.“
#3 I: „Extern verwaltet.“
Leitfaden-Mapping/Codes. Prozessqualität [RQ2]; Produktwahl/Planbarkeit [RQ3].
KPI-Notizen. Time-to-Yes Priorität hoch; Nachforderungen niedrig angestrebt (Schätzung).

B.4 Interview I-04 (Käuferin/Investorin)

Rolle/Status. Käuferin/Investorin (3 Objekte).

Region/Objekte. Oberpfalz; 3 Einheiten (u. a. 3- und 4-Parteienhaus; EFH).

Setting. Video, 30–45 Minuten, Datum: [eintragen].

Kurzfassung.

1. Drei Käufe; Preisspanne etwa 55 Tsd. bis 320 Tsd. €. [RQ3]
2. Käufe teils mit, teils ohne Makler; Qualität des Dossiers als Hebel. [RQ2]
3. Vorteil bei strukturierter Präsentation und realistischer Kalkulation. [RQ1][RQ2]
4. Verwaltungsmix je Objekt; Effizienz zählt. [RQ2]
Zitate.
#1 I: „Wir haben drei Stück gekauft, Region Oberpfalz ...“
#2 I: „Die teuersten ~320 k, die günstigsten 55 k ...“
#3 I: „Eine Immobilie mit Makler und zwei ohne.“
Leitfaden-Mapping/Codes. Dossier-Reife/Artefaktqualität [RQ2]; Produktpassung je Case [RQ3].
KPI-Notizen. Genehmigungsquote tendenziell hoch (implizit); Time-to-Close abhängig von Unterlagen (Schätzung).

B.5 Interview I-05 (Käufer/Investor)

Rolle/Status. Käufer/Investor (Kauf und Exit-Erfahrung).

Region/Objekte. Oberpfalz und Berlin; Wiederveräußerungen mit Gewinn.

Setting. Telefon, 25–35 Minuten, Datum: [eintragen].

Kurzfassung.

1. Positiver Track-Record; Markt-/Timing-Komponente betont. [RQ1]
2. Verwaltung selbst; Prozesskenntnis vorhanden. [RQ2]
3. Maklerbeteiligung fallabhängig; erwartet klare Rolle/Mehrwert. [RQ2]
4. Finanzierung: klassisch; Disziplin bei Unterlagen. [RQ3]

Zitate.

#1 I: „Erste Wohnung Oberpfalz ... dann Berlin ... beide gut gewinnbringend wiederveräußert.“

#2 I: „Immer selbstverwaltet.“

Leitfaden-Mapping/Codes. Erfahrungsbasierte Prozesssicherheit [RQ2]; Exit-Orientierung [RQ1].

KPI-Notizen. Abbruchrate gering; Nachforderungen gering (Schätzung).

B.6 Interview I-06 (Käufer/Investor)

Rolle/Status. Käufer/Investor (unpräzisiert).

Region/Objekte. k. A.; Feedback zu Prozesskommunikation.

Setting. Telefon, 20–30 Minuten, Datum: [eintragen].

Kurzfassung.

1. Follow-up-Defizite bei Maklern erlebt („nach Feedback kam nichts mehr“). [RQ2]
2. Erwartet proaktives Erwartungsmanagement und klare nächste Schritte. [RQ2]
3. Begrifflichkeiten klären (z. B. Musterauswertung) → Bedarf an Artefakt-Onboarding. [RQ1][RQ2]

Zitate.

#1 I: „War alles easy.“

#2 I: „Gar nichts mehr ... stillschweigend Ablehnung.“

#3 I: „„Musterauswertung“ – was meinst du damit?“

Leitfaden-Mapping/Codes. Prozess-/Kommunikationsqualität [RQ2]; Artefakt-Erklärung [RQ1].

KPI-Notizen. Abbrüche spät steigen bei schwacher Kommunikation (Schätzung).

B.7 Interview F-01 (Finanzierungsberater)

Rolle/Status. Finanzierungsberater (privat und Anlage).

Portfolio-Mix. Etwa 70 Prozent Anlagefälle (Selbstauskunft).

Setting. Video, 35–45 Minuten, Datum: [eintragen].

Kurzfassung.

1. Standard ist Annuität; variable Phasen ggf. kurz (2–3 Jahre) für Entwicklungs-/Exit-Fälle. [RQ3]
2. Nachrang-/Verkäuferdarlehen selektiv; viele Institute bieten selten an. [RQ3]
3. Bauspar-/Kombimodelle als Tilgungersatz in Nischen; Kosten/Timing sauber dokumentieren. [RQ3]
4. Pre-Qualification und Vollständigkeit als Top-Hebel; klare Checklisten senken Nachforderungen. [RQ2][RQ4]

Zitate.

- #1 I: „... Kapitalanlagen liegen bei ungefähr 70 Prozent.“
 - #2 I: „Nachrang ist ... programmatisch heikel ... viele Institute bieten das gar nicht an.“
 - #3 I: „Variable Darlehen eher kurz, zwei bis drei Jahre, um zu entwickeln.“
 - #4 I: „Wenn er Daten einreicht ... Vollständigkeit ist der Hebel.“
- Leitfaden-Mapping/Codes. Produktpassung und Ranglogik [RQ3]; Broker-Excellence [RQ2]; Design-Prinzip „Vollständigkeit zuerst“ [RQ4].
KPI-Notizen. Genehmigungsquote steigt bei vollständigen Ersteinreichungen; Time-to-Yes sinkt (Schätzung).

B.8 Interview I-07 (Käufer)

Rolle/Status. Käufer (Eigennutz; Kontext hilfreich für Mechanismenvergleich).

Region/Objekte. k. A.; Off-Market/Beziehungszugang.

Setting. Telefon, 15–25 Minuten, Datum: [eintragen].

Kurzfassung.

1. Eigennutz-Case; Zugang über Netzwerk („kannte einen, der einen kannte“). [RQ1]
2. Erwartung an Makler: reibungslos und fair; Beziehungsebene wichtig. [RQ2]
3. Für Arbeit projektierbar: Bedeutung von Social Proof und Referenzen. [RQ1]

Zitate.

#1 I: „Eigengenutztes Wohnhaus.“

#2 I: „Ich kannte einen, der einen kannte.“

#3 I: „Sowohl als auch.“

Leitfaden-Mapping/Codes. Netzwerk/Signalwirkung [RQ1]; Prozessfairness [RQ2].

KPI-Notizen. Nicht direkt übertragbar (Eigennutz), Mechanismen dennoch relevant.

Anhang C – Dossier-Checkliste (Vorqualifizierung & Bankmappe)

A. Metadaten zum Case / Objekt

Case-ID _____ Bearbeiter:in _____
— —

Objekt-ID _____ Ort/PLZ _____
— —

Objektart	ETW / MFH / Neubau / Bestand	Baujahr	_____
Wohnfläche e (m ²)	_____	Zimmer	_____
Miete Ist (€/Monat)	_____	Miete Soll (€/Monat)	_____
Kaufpreis (EUR)	_____	Kaufnebenkosten (EUR)	_____

Aufteilung Grund & Boden / Gebäudeanteil dokumentiert (Quelle: Kaufvertrag/Notarentwurf)

Energieausweis (gültig)

Teilungserklärung/WEG-Unterlagen (bei ETW)

B. Kund:innendaten (Bonität) – Privat

Einwilligung zur Datennutzung/DSGVO-Information übergeben

Personalausweis-Kopie (Vorder-/Rückseite)

Selbstauskunft vollständig (inkl. Haushaltsrechnung)

Gehaltsabrechnungen (letzte 3 Monate) / Jahresbonus

Aktueller Arbeitsvertrag / Arbeitgeberbescheinigung

Einkommensteuerbescheid (letzte 1–2 Jahre)

Einnahmen aus Vermietung/Verpachtung (Nachweise)

- Kontoauszüge (letzte 3 Monate)
- Vermögensübersicht (Konten/Depots)
- Verbindlichkeitenübersicht (Darlehen, Leasing, Kreditkarten)
- SCHUFA-/Bonitätsauskunft (falls bankseitig gefordert)

C. Objektunterlagen

- Exposé + Grundrisse + Objektfotos
- Aktueller Grundbuchauszug (Abt. II/III geprüft)
- Lageplan/Flurkarte
- Mietvertrag(e) + Übergabeprotokoll + Kaution
- Mietentwicklung/Mieterhöhungshistorie (falls vorhanden)
- Hausgeldabrechnung (letztes Jahr) / Wirtschaftsplan (aktuelles Jahr)
- Protokolle der Eigentümerversammlung (letzte 2 Jahre)
- Instandhaltungsrücklage (Stand)
- Bauunterlagen/Baubeschreibung (bei Neubau/Revitalisierung)
- Energieausweis (bedarfs-/verbrauchsbasiert)
- Versicherungspolizen (Gebäude/Haftpflicht) – sofern notwendig

D. Kalkulations- und Evidenzartefakte

- Musterauswertung inkl. Sensitivitäten (Zins/Tilgung, Miete/Leerstand, IH/CapEx)
- Evidenz-Steckbrief Standort/Markt (mit Seitenangaben)

- AfA-Parameter (linear/degressiv/Sonder-AfA) und Aufteilung G+B/Gebäude
- Restnutzungsdauergutachten (ja/nein); Gutachter/Datum; angesetzte ND: ____ Jahre
- Finanzierungsskizze: Produkt (Annuität/variabel+Cap/endfällig/Bauspar-Kombi), Zins/Tilgung
- LTV und BW-Auslauf ausgewiesen; Beleihungswert-Proxy erläutert
- Sonderstrukturen dokumentiert (Nachrang/Verkäuferdarlehen/Depot-Zession/freies Grundbuch) – Rangfolge/Covenants
- Fördermittel geprüft (ja/nein); Programmunterlagen/Verwendungszwecke

E. Compliance & Hinweise

- § 34c GewO (Makler:in) – Nachweis hinterlegt
- § 34d GewO (Versicherung) – falls Beratung zu Risikolebensversicherung
- § 34f GewO (Finanzanlagen) – falls Finanzanlagevermittlung
- DSGVO-Informationsblatt übergeben
- Steuerlicher Hinweis (keine Steuerberatung); Verweis Kap. 2.5

C.0 Status & KPIs (intern)

Time-to-First-Response	_____ h	Time-to-Yes (vollst. Ersteinreichung)	_____ Tage
Vollständigkeit Erstunterlagen	_____ %	Nachforderungen	_____ %

Genehmigungsquote _____ % Abbruchrate spät _____ %
(Portfolio)

LTV _____ % BW-Auslauf _____ %

Follow-up in 48 h _____ Vertrauensrating (1– _____
(ja/nein) 5)

Ort/Datum: _____ Unterschrift (intern): _____

Anhang D – KI-Verzeichnis (Transparenzprotokoll)

Hinweis zum Zweck:

Dieses Verzeichnis dokumentiert Art, Umfang und Grenzen des KI-Einsatzes in der vorliegenden Masterarbeit. Inhaltliche Befunde (Theorieauswertung, Interviewcodierung, Ergebnisinterpretation, Handlungsempfehlungen) wurden durch die Autorin/den Autor verantwortet; KI diente als Hilfsmittel für Transkription, Strukturierung, Verzeichnisse und redaktionelle Mikro-Aufgaben. Alle Zitate/Seitenangaben wurden gegen die Originalquellen geprüft.

D.1 Interview-Transkription

Einsatzbereich: Umwandlung aufgezeichneter Gespräche in Text.

Eingaben: Audio/Video der Interviews (anonymisiert oder mit abstrahierten Namen).

KI-Output: Rohtranskript (wörtlich).

Menschliche Nacharbeit: Manuelle Korrektur von Fachbegriffen, Störgeräuschen, Dialekt; Anonymisierung personenbezogener Daten; Kürzung von Fülllauten.

Validierung: Stichprobenartige Hörproben (Spot-Checks) je Interview; Abgleich mit Notizen.

Risiken/Maßnahmen: Erkennungsfehler → Korrekturlauf; Datenschutz → Anonymisierung vor Verarbeitung.

D.2 Interview-Zusammenfassungen (Exzerpte)

Einsatzbereich: Erste thematische Verdichtung je Interview zur Orientierung.

Eingaben: Bereinigte Transkripte.

KI-Output: Kurzexzerpt (Stichpunkte, mögliche Codes).

Menschliche Nacharbeit: Manuelle Prüfung/Umordnung; Zuordnung zu Research Questions (RQ1–RQ4); Auswahl und Gegenlesen der Zitate am Originaltranskript; finale Zusammenfassungen im Ergebniskapitel von Hand verfasst.

Validierung: Zweitblick auf strittige Passagen; Zitate wörtlich aus Transkript übernommen. Grenze: Keine automatisierte inhaltliche Interpretation; Codierung/Deutung liegen beim Autor.

D.3 Verzeichnisse und administrative Struktur

Einsatzbereich: Vorschläge/Entwürfe für Abkürzungsverzeichnis, Abbildungsverzeichnis-Beschriftungen, Anhänge-Gliederung.

Eingaben: Projektgliederung, Abbildungen/Screenshots, verwendete Kürzel.

KI-Output: Entwürfe (Listen, Formulierungsvorschläge für Bildunterschriften/Querverweise).

Menschliche Nacharbeit: Übernahme in Word, Formatierung nach Hochschulvorgaben, inhaltliche Prüfung.

Grenze: Keine automatische Generierung des Inhaltsverzeichnisses – das erfolgt in Word.

D.4 Quellenarbeit und Fußnotenmarker

Einsatzbereich: Extraktion/Proposition von Seitenangaben aus bereitgestellten PDFs und Vorschlag von Fußnoten-Marken.

Eingaben: Vom Autor bereitgestellte PDF-Quellen.

KI-Output: Vorschlag „Textstelle → Seitenangabe → Kurzbeleg“.

Menschliche Nacharbeit: Gegenprüfung jeder Seitenzahl am Original; Anpassung an den an der Hochschule üblichen Zitierstil; Setzen der Fußnoten im Manuskript.

Grenze: Keine eigenständige Literaturrecherche über externe Quellen; keine Zitate ohne Seitenprüfung.

D.5 Redaktionelle Mikro-Hilfen

Einsatzbereich: Brückensätze, Bildüberleitungen, Formulierungsvarianten (z. B. Danksagung), sprachliche Glättung.

Eingaben: Vom Autor vorgegebene Inhalte/Stichworte.

KI-Output: sprachliche Vorschläge.

Menschliche Nacharbeit: Endredaktion, Anpassung an Tonalität; inhaltliche Verantwortung beim Autor.

Grenze: Keine Erstellung ganzer Kapitel „auf Knopfdruck“; inhaltliche Argumentation stammt aus der eigenen Lektüre und den Interviews.

D.6 Artefakt-/Template-Unterstützung

Einsatzbereich: Entwürfe für Leitfäden (Interview), Evidenz-Steckbrief-Template, sowie eine tabellarische Übersicht der Interviewfälle.

Eingaben: Anforderungen/Struktur durch den Autor.

KI-Output: Vorlagen/Tabellen (inkl. Word-Tabelle für Anhang E-Übersicht).

Menschliche Nacharbeit: Befüllung/Anpassung, Plausibilisierung; Anonymisierung.

Grenze: Templates sind Hilfsmittel; Inhalte/Kodierung verantwortet der Autor.

D.7 Rechts- und Steuertexte: Strukturierung, nicht Beratung

Einsatzbereich: Strukturierung und sprachliche Verdichtung öffentlich zugänglicher Regelungen/Urteile (§ 7 EStG, § 7b EStG, BelWertV, BFH-Urteile).

Eingaben: Gesetzes-/Verwaltungstexte und Urteile, bereitgestellt oder verlinkt.

KI-Output: Struktur- und Formulierungsvorschläge.

Menschliche Nacharbeit: Abgleich mit Originalnorm/quellennahem Kommentar; Setzen der Seitenangaben; Klarer Hinweis „keine Steuerberatung“.

Grenze: Keine Rechts-/Steuerberatung; keine eigenständige Rechtsauslegung.

D.8 Nicht eingesetzt

– Keine KI-gestützte statistische Auswertung.

– Keine automatische thematische Clusterung ohne Gegenprüfung.

- Keine automatische Faktensuche im Web; verwendete Indizes/Quellen stammen aus den vom Autor bereitgestellten Dokumenten.
- Keine Bildmanipulation fremder Inhalte.

Eidesstattliche Erklärung

Hiermit erkläre ich, dass ich die vorliegende Arbeit selbstständig verfasst habe, dass ich sie zuvor an keiner anderen Hochschule und in keinem anderen Studiengang als Prüfungsleistung eingereicht habe und dass ich keine anderen als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel benutzt habe. Alle Stellen der Arbeit, die wörtlich oder sinngemäß aus Veröffentlichungen oder aus anderweitigen fremden Äußerungen entnommen wurden, sind als solche kenntlich gemacht.

Ort, Datum

Unterschrift