

# Real Estate Rental Management

**Ziel der DB:** Verwaltung von Wohnungen, Mietern, Mietverträgen und Zahlungen

## Wichtige Entitäten

### 1. Building

- BuildingID (PK)
- Address

### 2. Apartment

- ApartmentID (PK)
- BuildingID (FK → Building)
- SizeSqm
- IsOccupied (Ja/Nein)

### 3. Tenant

- TenantID (PK)
- Name
- RegistrationDate

### 4. RentalContract

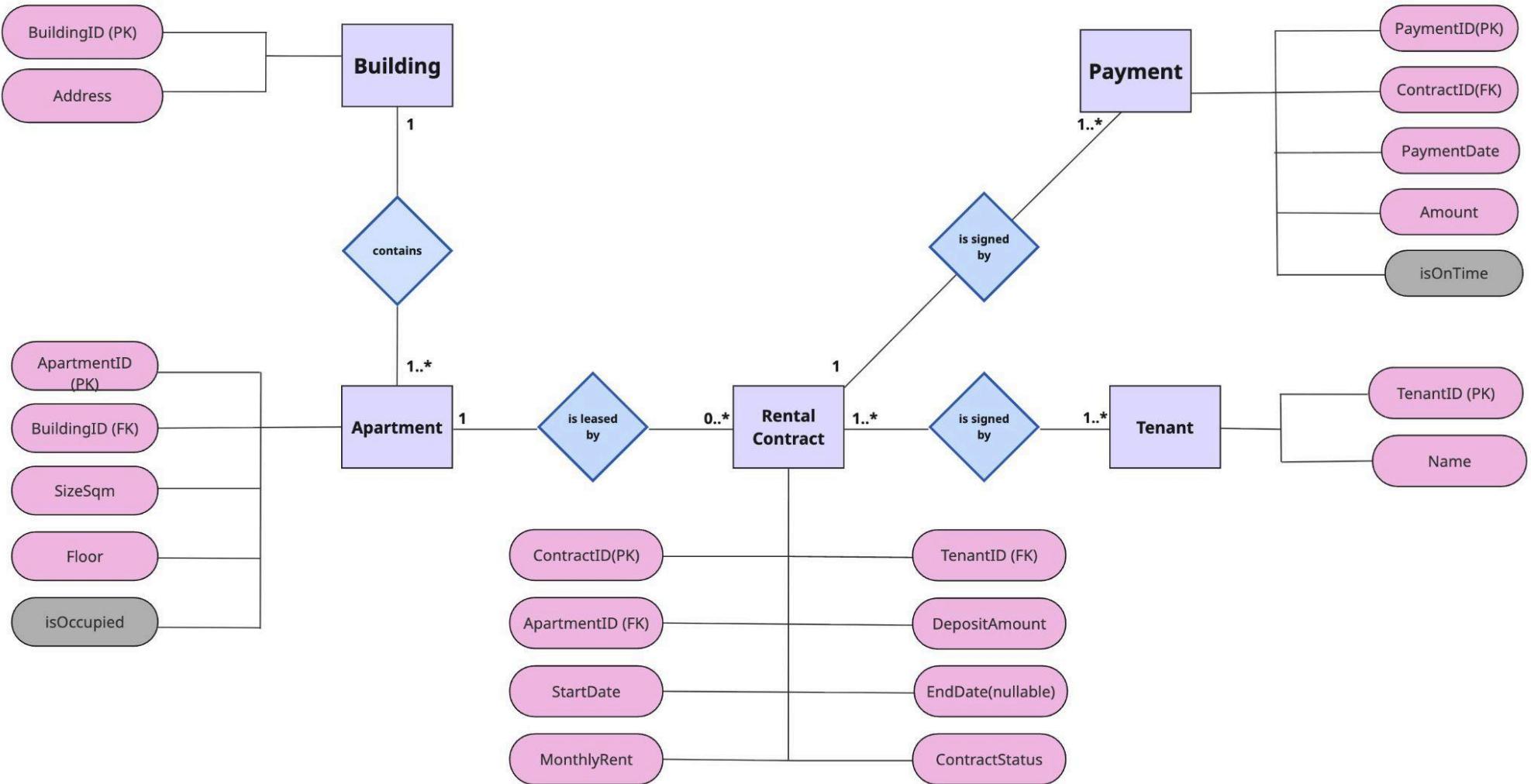
- ContractID (PK)
- TenantID (FK → Tenant)
- ApartmentID (FK → Apartment)
- StartDate
- EndDate (nullable = unbefristet)
- MonthlyRent
- DepositAmount
- ContractStatus (active, terminated, planned)

### 5. Payment

- PaymentID (PK)
- ContractID (FK → RentalContract)
- PaymentDate
- Amount
- IsOnTime (Ja/Nein)

## ER-Modell

Link zu Miro: [https://miro.com/app/board/uXjVJpljbco=/?share\\_link\\_id=651786732353](https://miro.com/app/board/uXjVJpljbco=/?share_link_id=651786732353)



## **1. Leerstände & Auslastung**

*Welche Wohnungen stehen derzeit leer, und seit wann (Tage seit Ende des letzten Mietvertrags)?*

**Business Sense:**

- Zeigt ungenutzte Ressourcen und potenzielle Einnahmeverluste.
- Frühzeitige Identifikation von langfristigen Leerständen ermöglicht gezielte Maßnahmen zur Vermarktung oder Sanierung.

## **2. Zahlungspünktlichkeit**

*Welche Mietverträge oder Mieter haben den höchsten Anteil an verspäteten Zahlungen im letzten Jahr?*

**Business Sense:**

- Hilft bei Risikobewertung einzelner Mieter und Verträge.
- Grundlage für Mahnstrategien, Bonitätsprüfungen oder Ausschluss bestimmter Mietergruppen.

## **3. StartDate im aktuellen Jahr**

*Welche Mieter hatten Verträge, die in diesem Jahr begonnen haben?*

**Business Sense:**

- Gibt Aufschluss über aktuelle Nachfrage, Neuvermietungen und Mieterakquise.
- Unterstützt Marketing und Vertriebsplanung.

## **4. Offene oder überfällige Mietzahlungen**

*Welche aktiven Verträge haben offene oder überfällige Mieten für die letzten X Monate?*

**Business Sense:**

- Zeigt aktuelle Liquiditätsrisiken und potenzielle Forderungsausfälle.
- Grundlage für rechtliche Schritte, Mahnwesen oder Zahlungspläne.

## **5. Mieterfluktuation**

*Wie viele Mietverträge wurden pro Monat beendet, und wie lang war die durchschnittliche Vertragsdauer – insgesamt und je Gebäude?*

**Business Sense:**

- Zeigt, ob Mieter regelmäßig abwandern oder lange bleiben.
- Identifiziert problematische Objekte mit hoher Fluktuation und optimiert Bestandsmanagement.

## **6. Mietrendite nach Wohnungsgröße**

*Wie hoch ist die durchschnittliche Miete pro Quadratmeter in Abhängigkeit von der Wohnungsgröße (z. B.  $\leq 40 \text{ m}^2$ ,  $41-60 \text{ m}^2$ ,  $61-80 \text{ m}^2$ ,  $> 80 \text{ m}^2$ )?*

**Business Sense:**

- Bewertet die Rentabilität unterschiedlicher Wohnungsgrößen.
- Unterstützt Preisstrategie, Angebotsmix und Investitionsentscheidungen.

## **7. Top-Mieter nach Umsatz**

*Welche Mieter generieren den höchsten Gesamtumsatz (Summe aller Zahlungen über Zeitraum X)?*

**Business Sense:**

- Identifiziert umsatzstarke Mieter (z. B. Firmenkunden, Dauermieter).
- Grundlage für individuelle Betreuung, Bindung oder Priorisierung.

## **8. Durchschnittliche Kautionshöhe**

*Wie hoch ist die durchschnittliche Kautionshöhe (DepositAmount) aller Mietverträge?*

**Business Sense:**

- Zeigt die übliche finanzielle Absicherung pro Vertrag.
- Wichtig für Liquiditätsplanung, Risikobewertung und Marktvergleich.

## **9. Verfügbare Wohnungen nach Größenklasse**

*Welche freien Wohnungen mit Fläche  $\leq X \text{ m}^2$  sind derzeit verfügbar (nach Größe gruppiert)?*

### **Business Sense:**

- Unterstützt gezielte Vermarktung und Angebotsoptimierung nach Nachfragegruppen.
- Ermöglicht bessere Auslastungsplanung je nach Wohnungsgröße.

## **10. Auslaufende Mietverträge ohne Verlängerung**

*Welche Mietverträge laufen in den nächsten 90 Tagen aus und wurden bisher nicht verlängert?*

### **Business Sense:**

- Frühwarnsystem für mögliche Leerstände.
- Grundlage für proaktive Kundenansprache und Vertragsverlängerung.