

ARBEITSHILFE · VERTRIEBSCONTROLLING

KPI-Definitionsblatt Immobilienvertrieb

Vier Zähldefinitionen und vierzehn Kennzahlen mit Formel, Datenquelle und Messgrenze — die Vorlage, mit der ein Team sich auf dieselbe Zahl einigt.

ZÄHLDEFINITIONEN

4

KENNZAHLEN

14

STAND

08 / 2026

Zum Artikel: <https://www.myinvest-pro.de/blog/immobilien-vertriebscontrolling-diese-kennzahlen-zeigen-pipeline-und>

Unverbindliche Arbeitshilfe. Ersetzt keine Rechts-, Steuer- oder Finanzberatung. Sie definiert Kennzahlen und benennt ihre Grenzen; Zielwerte enthält sie bewusst nicht. Sie bewertet keinen Einzelfall. Das wäre Rechtsdienstleistung nach § 2 Abs. 1 RDG und Sache einer Rechtsanwältin oder eines Rechtsanwalts. Rechtsstand: 16.08.2026 · Version 1. Recht und Rechtsprechung ändern sich — liegt dieses Datum mehr als zwölf Monate zurück, gilt: erst prüfen, dann verwenden.

1 · Zuerst: was überhaupt gezählt wird

Vier Definitionen. Werden sie im Team nicht wortgleich geteilt, ist jede Quote in Abschnitt 2 unvergleichbar — auch bei identischer Formel.

BEGRIFF	ZÄHLT AB	ZÄHLT NICHT
Lead	Eingang einer Anfrage mit Name, einem erreichbaren Kanal und einem Objekt- oder Projektbezug	anonyme Seitenaufrufe, Newsletter-Anmeldungen, Doppelanfragen derselben Person innerhalb von 30 Tagen
Qualifizierter Lead	dokumentiertes Erstgespräch, in dem Budgetrahmen, Zeithorizont und Finanzierungsweg erfasst wurden	ein Lead, den niemand erreicht hat; ein Lead ohne eines der drei Merkmale
Reservierung	schriftlich festgehaltene Reservierung einer konkreten Einheit mit Enddatum	mündliche Zusagen, Merklisten, Vormerkungen ohne Einheit
Abschluss	notarielle Beurkundung des Kaufvertrags	unterschiedener Reservierungsvertrag, mündliche Einigung, Finanzierungszusage

Eine Regel, die mehr Streit verhindert als jede Formel

Der Nenner einer Quote wird zum Zeitpunkt seines Eintritts festgeschrieben und danach nicht mehr verändert. Wird eine Reservierung im Folgemonat rückabgewickelt, bleibt sie im Nenner des Ursprungsmonats stehen und erscheint zusätzlich in der Stornoquote. Wer sie stattdessen herausrechnet, erzeugt eine Abschlussquote, die genau dann steigt, wenn mehr abgesagt wird.

2 · Trichterkennzahlen

Alle Quoten beziehen sich auf denselben Zeitraum und dasselbe Projekt.

KENNZAHL	FORMEL	DATENQUELLE	MESSGRENZE — WAS SIE NICHT SAGT
Qualifizierungsquote	qualifizierte Leads ÷ Leads	CRM, Statuswechsel	Sie misst die Erreichbarkeit und die Gesprächsführung, nicht die Qualität der Quelle. Eine strengere Definition des qualifizierten Leads senkt sie, ohne dass sich etwas verschlechtert hätte.
Besichtigungsquote	Besichtigungen ÷ qualifizierte Leads	Kalender oder CRM-Termin	Mehrfachbesichtigungen derselben Person verzerren sie nach oben, wenn Termine statt Personen gezählt werden. Festlegen, welches von beidem gilt.
Reservierungsquote	Reservierungen ÷ Besichtigungen	CRM, Reservierungsdatum	Sie hängt am Bestand: Sind nur noch unattraktive Einheiten frei, fällt sie, ohne dass der Vertrieb schlechter arbeitet.
Abschlussquote	Beurkundungen ÷ Reservierungen	Notartermine	Steigt automatisch, wenn zurückhaltender reserviert wird. Nur zusammen mit der Reservierungsquote lesbar.
Lead-to-Deal	Beurkundungen ÷ Leads	CRM	Die einzige Quote über den ganzen Trichter — und die trügste. Bei einem Zyklus von mehreren Monaten vergleicht sie Leads und Abschlüsse verschiedener Kohorten.
Erstreaktionszeit	Median der Minuten von Lead-Eingang bis zum ersten Kontaktversuch	CRM-Zeitstempel	Der Median, nicht der Mittelwert: Ein einzelner vergessener Lead verschiebt den Mittelwert um Stunden und verdeckt damit den Normalfall.

3 · Projekt- und Geldkennzahlen

KENNZAHL	FORMEL	DATENQUELLE	MESSGRENZE — WAS SIE NICHT SAGT
Vertriebszyklus	Median der Tage vom Lead-Eingang bis zur Beurkundung	CRM-Zeitstempel	Nur abgeschlossene Vorgänge gehen ein. Laufende, besonders lange Vorgänge fehlen — die Zahl ist damit systematisch zu niedrig.
Vermarktungsstand	beurkundete Einheiten ÷ Einheiten gesamt	Einheitenliste	Sagt nichts über die verbleibende Laufzeit, weil die zuletzt verfügbaren Einheiten sich anders verkaufen als die ersten.
Absorptionsrate	beurkundete Einheiten ÷ Monate seit Vertriebsstart	Einheitenliste, Startdatum	Ein Durchschnitt über eine ungleich verteilte Kurve: Der Vorvermarktungsschub am Anfang hebt sie dauerhaft an.
Rechnerische Restlaufzeit	freie Einheiten ÷ Absorptionsrate	aus den beiden Zeilen darüber	Erbt beide Fehler und ist deshalb eine Richtungsangabe, keine Terminprognose.
Pipeline-Wert	Summe der Kaufpreise offener Vorgänge, je Phase gewichtet	CRM, Preisliste	Die Gewichte sind eine Setzung des Hauses, kein Marktwert. Sie gehören dokumentiert, sonst rechnet jede Auswertung anders.
Pipeline-Deckung	Pipeline-Wert ÷ verbleibendes Periodenziel	aus Pipeline-Wert und Zielvorgabe	Vergleicht einen Bestand mit einem Zeitraum. Aussagekräftig nur, wenn die durchschnittliche Zykluszeit in die Restperiode passt.
Stornoquote	rückabgewickelte Kaufverträge ÷ beurkundete Kaufverträge	Notar- und Buchhaltungsdaten	Der Storno fällt in einen späteren Monat als die Beurkundung. Ohne Kohortenbetrachtung mischt die Quote zwei Zeiträume.
Kosten je Abschluss	Vertriebs- und Marketingkosten ÷ Beurkundungen	Buchhaltung, CRM	Kosten fallen früh an, Abschlüsse spät. In einem wachsenden Projekt ist die Zahl zu hoch, in einem auslaufenden zu niedrig.

4 · Sobald dieselben Zahlen je Person ausgewiesen werden

ANKNÜPFUNGSPUNKT	REGEL	NORM
Zweckbindung	Personenbezogene Daten dürfen nur „für festgelegte, eindeutige und legitime Zwecke“ erhoben werden. Ein festgelegter Zweck für eine aggregierte Vertriebsauswertung deckt eine personenbezogene Leistungsbewertung nicht automatisch.	Art. 5 Abs. 1 Buchst. b DSGVO
Datenminimierung	Die Daten müssen „dem Zweck angemessen und erheblich sowie auf das für die Zwecke der Verarbeitung notwendige Maß beschränkt“ sein.	Art. 5 Abs. 1 Buchst. c DSGVO
Beschäftigtendaten	Verarbeitung für Zwecke des Beschäftigungsverhältnisses nur, soweit sie für dessen Durchführung erforderlich ist.	§ 26 Abs. 1 Satz 1 BDSG
Mitbestimmung	Der Betriebsrat hat mitzubestimmen bei „Einführung und Anwendung von technischen Einrichtungen, die dazu bestimmt sind, das Verhalten oder die Leistung der Arbeitnehmer zu überwachen“.	§ 87 Abs. 1 Nr. 6 BetrVG

Dieses Blatt enthält bewusst keine Branchen-Benchmarks und keine Zielwerte: Für den deutschen Neubauvertrieb gibt es dafür keine belastbare öffentliche Quelle, und eine geschätzte Zahl in einem Definitionsblatt wird beim Weiterreichen zur Vorgabe. Normtexte im Wortlaut, gesetzte-im-internet.de und EUR-Lex, abgerufen 16.08.2026. Unverbindliche Arbeitshilfe. Ersetzt keine Rechts-, Steuer- oder Finanzberatung.