
Finanzplanung für Unternehmer

Wie gehen die großen Family-Offices vor und was können wir daraus lernen?

YPOS Vermögensmanagement GmbH

Marco Metzger und Christoph Leichtweiß

DVVS, Dreieich, 7.9.2026



Die Agenda

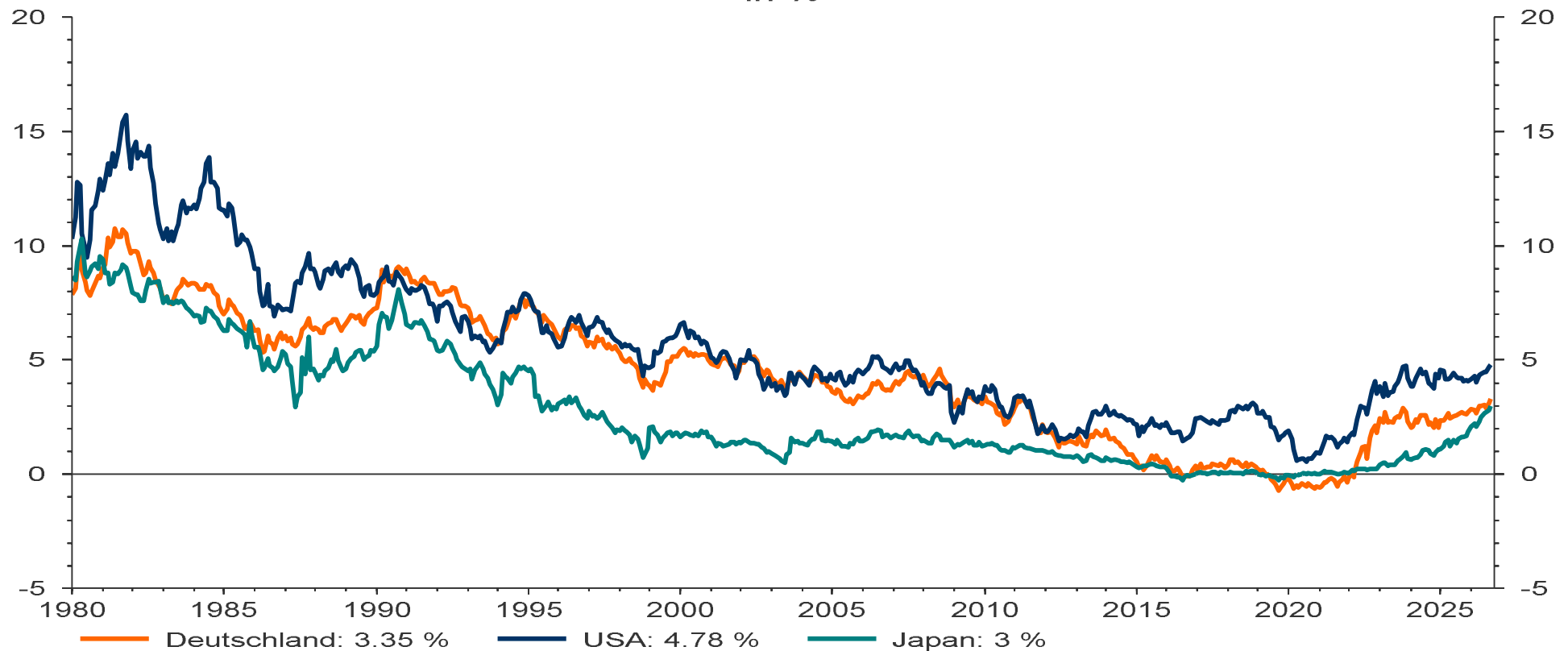


1. Aktuelle „Highlights“ aus der Beratungspraxis
2. Zeitlose Klassiker
3. Ausgewählte FO-Themen

Aktuelle „Highlights“ aus der Beratungspraxis

Der wichtigste Preis hat sich verändert...

Rendite zehnjähriger Staatsanleihen
in %



Source: LSEG Datastream / YPOS

Spannende Schlagzeilen



Renditeverluste durch Kaufpreissteigerungen bei Eigentumswohnungen Ein Vergleich der Rendite in ausgewählten Städten zwischen 2014 und 2024

Jakob Grimm, Dezember 2025

Haus & Grund Deutschland, Anton-Wilhelm-Amo-Str. 33, 10117 Berlin
info@hausundgrund.de, www.hausundgrund.de
Telefon: 030 20216-0

... aber auch nicht ganz unplausibel

Executive Summary

- **Verkauf wirtschaftlich attraktiver als Halten:**
Aufgrund stark gestiegener Kaufpreise bei zugleich niedrigen laufenden Renditen ist der Verkauf einer vermieteten Eigentumswohnung häufig finanziell vorteilhafter als deren langfristige Bewirtschaftung. Die Vermietung privater Bestände bietet kaum noch eine angemessene Verzinsung des eingesetzten Kapitals.
- **Marktaktuelle Renditen überwiegend negativ:**
Bei heutigen Marktpreisen, Zinsen und Bewirtschaftungskosten liegen die objektbezogenen Nachsteuer-Renditen meist zwischen -2 % und 0 %, selbst unter Berücksichtigung steuerlicher Effekte bleiben die Werte nahe oder unter der Nulllinie.
- **Bestandsinvestitionen bleiben knapp positiv:**
Bei Erwerbskonditionen von 2014 (niedrige Zinsen, geringere Preise) ergeben sich 2024 trotz gestiegener Instandhaltungs- und Verwaltungskosten noch persönliche Nachsteuer-Renditen zwischen 0,5 % und 2 %.
- **Hohe Kosten- und Regulierungsbelastung mindert Rentabilität weiter:**
Die Kombination aus steigenden Instandhaltungs- und Energiekosten, neuen gesetzlichen Anforderungen und Bürokratiekosten belastet die laufenden Erträge zusätzlich.
- **Wohnungspolitische Implikation:**
Wenn sich das Halten und Vermieten für private Eigentümer nicht mehr lohnt, droht ein schleichender Rückzug privater Anbieter aus dem Mietwohnungsmarkt. Das würde das Angebot weiter verknappen und die Wohnungsknappheit verstärken.

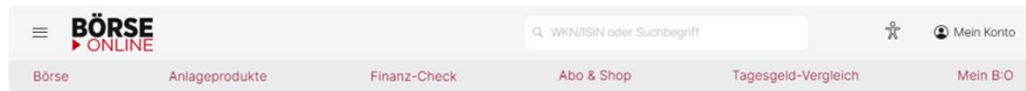
Ohne Zahlentapete funktioniert es nicht

Eine Immobilie kann bei unterschiedlichen Finanzierungsstrukturen und Eigentümern verschiedene wirtschaftliche Ergebnisse produzieren

Planung in Bandbreiten geht vor Scheingenaugkeit

Ergebnis	Startwert / Summe	Dez 26 61 / 59	Dez 27 62 / 60	Dez 28 63 / 61	Dez 29 64 / 62	Dez 30 65 / 63	Dez 31 66 / 64	Dez 32 67 / 65	Dez 33 68 / 66	Dez 34 69 / 67	Dez 35 70 / 68
Vermögensentwicklung											
Vermögenswerte	252.750	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000
Verbindlichkeiten	100.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Eigenkapital	152.750	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000
Verschuldungsgrad		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Liquiditätsentwicklung											
Einnahmen	53.764	5.139	5.190	5.242	5.295	5.348	5.401	5.455	5.510	5.565	5.620
Ausgaben	937	91	190	237	247	172	0	0	0	0	0
Liquidität vor Steuern	52.827	5.048	5.000	5.005	5.047	5.176	5.401	5.455	5.510	5.565	5.620
Steuerliches Ergebnis	21.372	1.866	1.925	1.984	2.044	2.104	2.165	2.227	2.289	2.352	2.416
Steuerzahlung/-ersparnis	-3.125	-654	-641	-650	-669	-512	0	0	0	0	0
Liquidität nach Steuern	49.702	4.394	4.359	4.355	4.378	4.664	5.401	5.455	5.510	5.565	5.620
... kumuliert ab 2026 mit 0,0% Zins	4.394	8.754	13.109	17.487	22.151	27.552	33.007	38.517	44.082	49.702	
Steuerwirkung	35,0%	33,3%	32,7%	32,7%	32,7%	24,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Eigenkapitalrendite vor Steuern *	-	2,5%	2,5%	2,5%	2,6%	2,7%	2,7%	2,8%	2,8%	2,8%	2,8%
Eigenkapitalrendite nach Steuern *	-	2,2%	2,2%	2,2%	2,3%	2,7%	2,7%	2,8%	2,8%	2,8%	2,8%
Rendite vor Steuern als interner Zins **	-	-	12,4%	10,0%	8,5%	7,6%	6,9%	6,5%	6,1%	5,8%	5,6%
Rendite nach Steuern als interner Zins **	-	-	12,0%	9,6%	8,2%	7,3%	6,7%	6,2%	5,9%	5,6%	5,6%
Immobilienkennzahlen											
Verkehrswert	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000
Kaufpreis inkl. Sanierung	166.960	166.960	166.960	166.960	166.960	166.960	166.960	166.960	166.960	166.960	166.960
Nettomiete nach uml.fäh. Kosten	6.351	6.414	6.479	6.543	6.609	6.675	6.742	6.809	6.877	6.946	6.946
Reinertrag nach Kosten	5.139	5.190	5.242	5.295	5.348	5.401	5.455	5.510	5.565	5.620	5.620
Sanierung	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Wertsteigerung	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gesamtertrag	5.139	5.190	5.242	5.295	5.348	5.401	5.455	5.510	5.565	5.620	5.620
Nettomiete je qm	10,58	10,69	10,80	10,91	11,01	11,12	11,24	11,35	11,46	11,58	11,58
Mietrendite zum Kaufpreis		3,8%	3,9%	3,9%	4,0%	4,0%	4,0%	4,1%	4,1%	4,2%	4,2%
... netto nach Kosten		3,1%	3,1%	3,2%	3,2%	3,2%	3,3%	3,3%	3,3%	3,4%	3,4%
Mietrendite zum Verkehrswert		3,2%	3,2%	3,3%	3,3%	3,3%	3,4%	3,4%	3,4%	3,5%	3,5%
... netto nach Kosten		2,6%	2,6%	2,6%	2,7%	2,7%	2,7%	2,8%	2,8%	2,8%	2,8%
Rendite inkl. Wertsteigerung zum Kaufpreis		3,1%	3,1%	3,2%	3,2%	3,2%	3,3%	3,3%	3,3%	3,4%	3,4%
Rendite inkl. Wertsteigerung zum Verkehrswert		2,6%	2,6%	2,6%	2,7%	2,7%	2,7%	2,8%	2,8%	2,8%	2,8%

Gut Ding will Weile haben..



Viele Berater, keine wirtschaftliche Beratung

28.01.2015 · 10:41 Uhr · Börse Online Redaktion



Foto: Börsenmedien AG

SEMINAR

Teilnehmerkreis
Steuerberater
Wirtschaftsprüfer
Rechtsanwälte
Unternehmensberater
Mitarbeiter der Kreditwirtschaft mit Schwerpunkt Immobilien
Entscheidungsträger/Fachmitarbeiter aus Immobilienunternehmen
Experten der Immobilienbranche
Finanzdienstleister
Family Offices

26.10.2012 Hamburg
Novotel Alster
27.10.2012 Berlin
Radisson Blu
30.10.2012 Düsseldorf
Meliá Hotel
09.11.2012 Stuttgart
Steigenberger
Graf Zeppelin

Immobilienanalyse

Flucht in Sachwerte – Fallstricke und Konsequenzen

- Zentrales Motiv für die Flucht in die Immobilie – Werterhalt
- Auswirkung der Schuldenkrise und der demografischen Entwicklung
- Einflussfaktoren auf die langfristige Rendite und deren Darstellung
- Fallstricke bei Vermietungsobjekten
- Analyse einer Immobilien-Investition: konkretes Beispiel
- Geschlossene und offene Immobilienbeteiligungen als Alternative zum Direktinvestment?

Ziele des Seminars

Viele Mandanten sind aufgrund der anhaltenden Schuldenkrise unsicher, ob die „Wertaufbewahrungsfunktion“ des Geldes langfristig garantiert ist. Inflationsangst und ein mögliches Auseinanderbrechen der Eurozone schüren diese Unsicherheit. Diese Situation verstärkt die Investition in Sachwerte. Erfahren Sie, wie Sie Ihre Mandanten mit Blick auf übergeordnete Aspekte, wie den Auswirkungen der Schuldenkrise und des demografischen Wandels auf die Immobilienentwicklung sicher beraten. Anhand konkreter Berechnungsbeispiele erläutern die Experten u.a., welche Auswirkungen zu hohe Einstandspreise, laufende Instandhaltungskosten und andere Faktoren auf den wirtschaftlichen Erfolg (Rendite) einer Immobilieninvestition haben. Zur besseren Analyse von Bestandsimmobilien zeigen die Referenten, wie Sie „gute“ und „schlechte“ Immobilien unterscheiden und welche Beratungsansätze wählbar sind. Die Betrachtung einzelner Besonderheiten von Investitionen in geschlossene bzw. offene Immobilienfonds als Alternative zum Direktinvestment rundet das Seminar ab.

Ihre Referenten



Dirk Kläsenberg, Dipl.-Kfm., Geschäftsführer, Instrumenta GmbH – Beratungswerkzeuge für Steuerberater, Rösraht

Der Referent berät seit mehr als einem Jahrzehnt Steuerberater bei der Umsetzung von Beratungsthemen rund um die private Finanzplanung. Er referiert für Fortbildungsinstitute und Steuerberaterverbände und ist Dozent für den Lehrgang „Fachberater Private Finanz- und Vermögensplanung (DSV e.V.)“ sowie Mitglied des Fachausschusses Vorsorgeplanung des DVS Deutscher Verband vermögensberatender Steuerberater e.V. Als Autor hat er zahlreiche Veröffentlichungen von Fachartikeln zum Thema private Finanzplanung geschrieben.



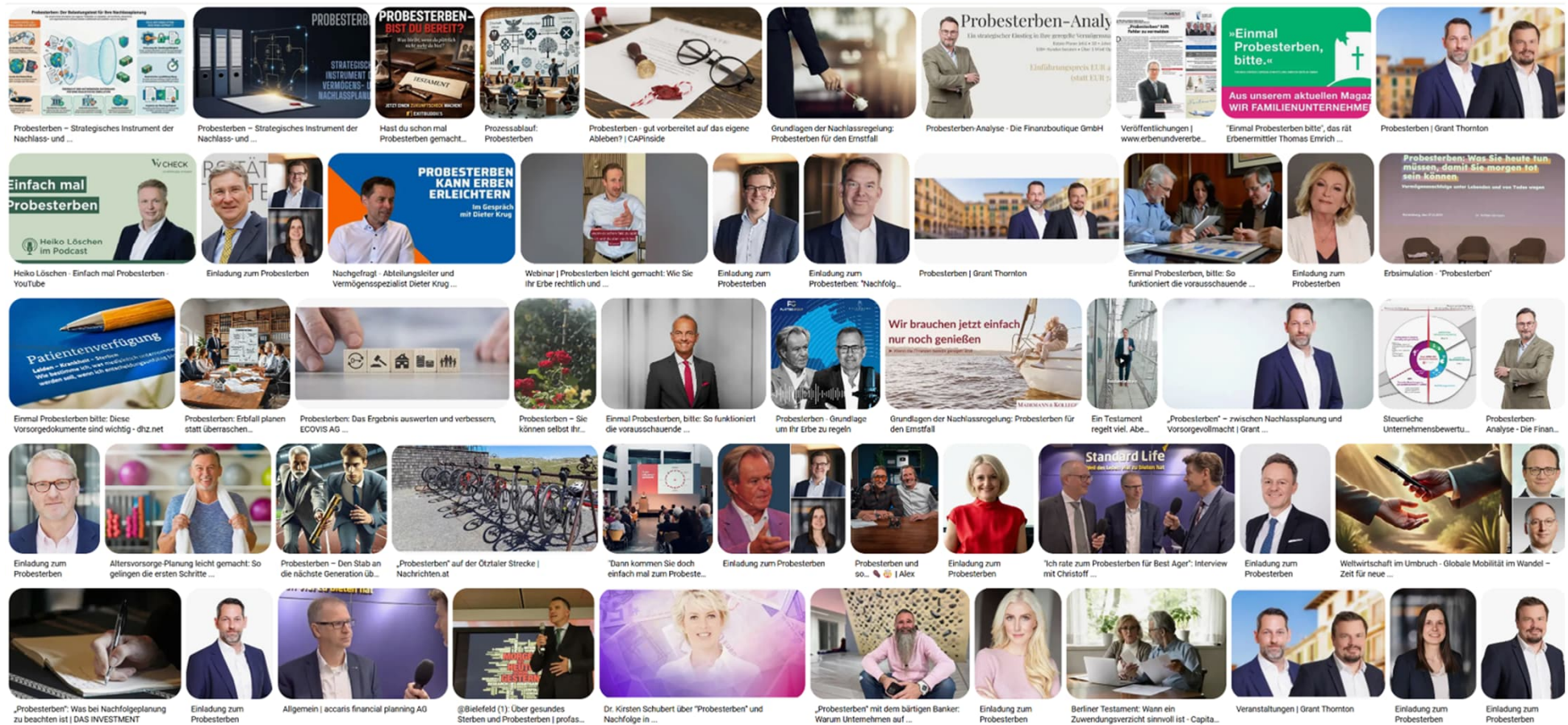
Christoph Leichtweiß, Dipl.-Bw. (BA), CFP, Geschäftsführer, YPOS-Consulting GmbH, Darmstadt

Der Referent ist zertifizierter Finanzplaner (CFP) und seit zehn Jahren in der Finanzbranche aktiv. Nach Stationen bei der Sparkassen-Versicherung, Deutscher Bank und Cortal Consors ist er heute als Geschäftsführer eines Finanzdienstleisters und einer Beratungsgesellschaft tätig. Er ist Mitglied im Anlageausschuss von Investmentfonds und verantwortlicher Portfoliomanager professioneller Anlagestrategien. Im Rahmen seiner Referententätigkeit hat er zahlreiche Seminare für Steuerberater gehalten. Als Autor publiziert er regelmäßig Marktcommentare und Fachartikel.

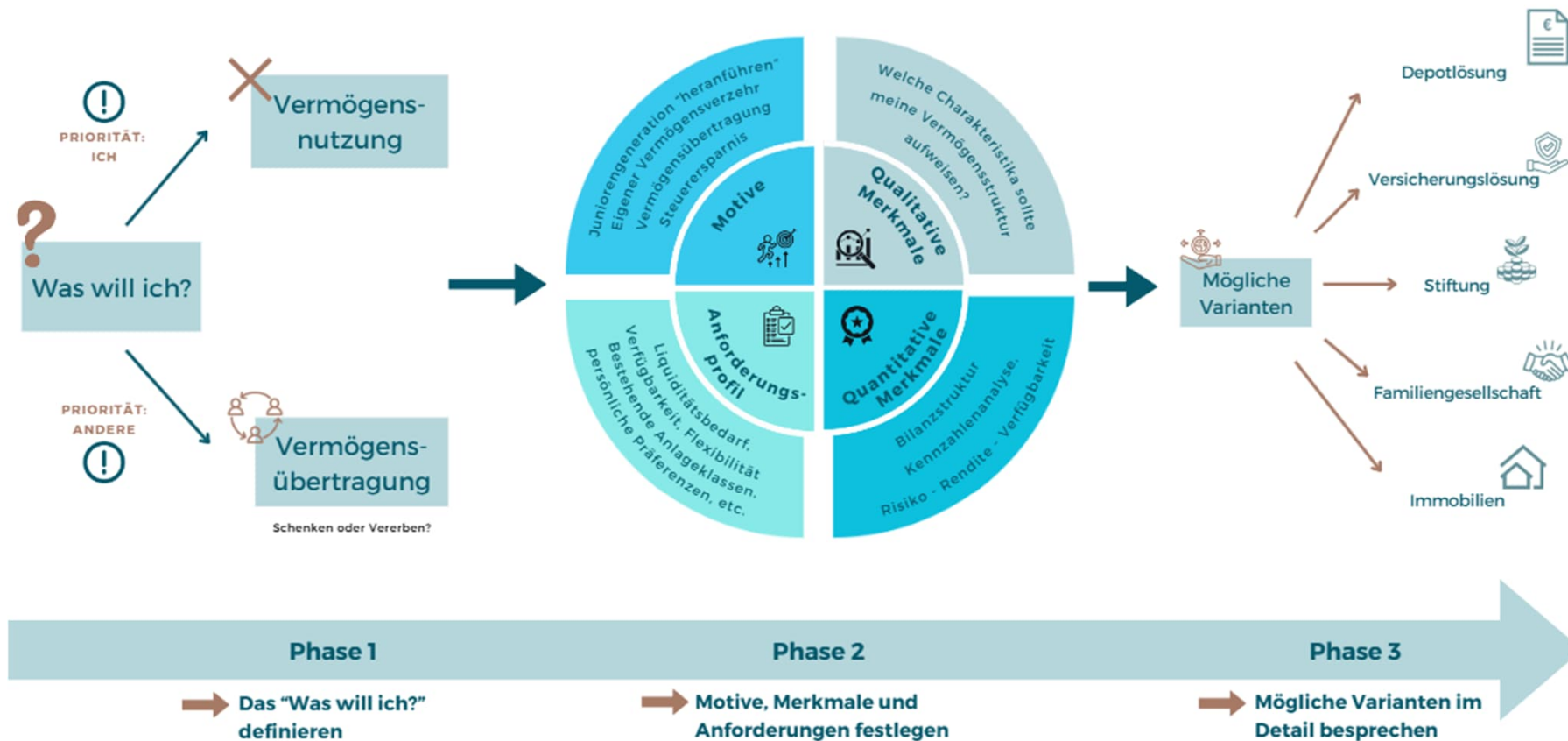


Praxiswissen auf den Punkt gebracht.

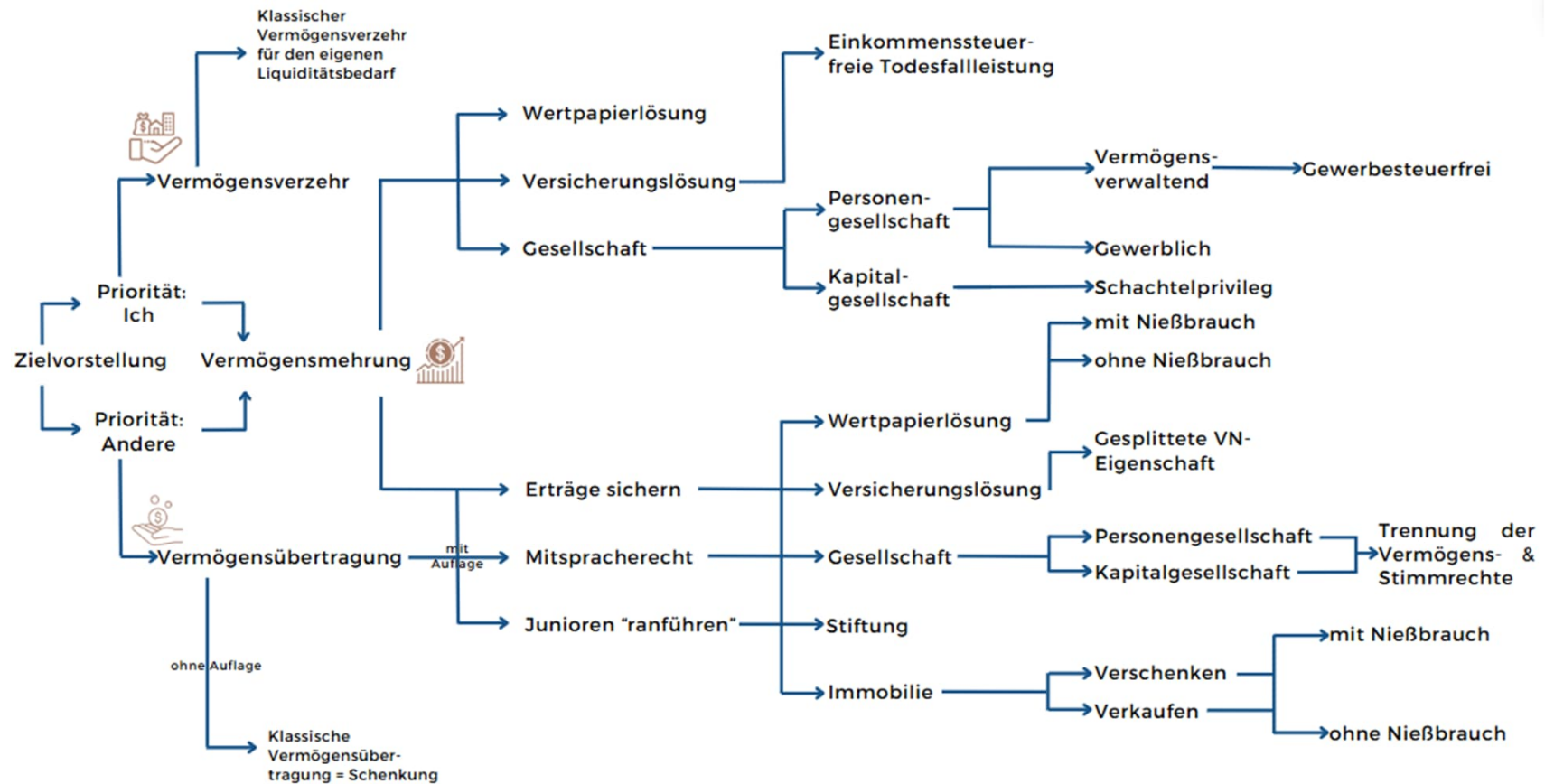
Probesterben muss so sympathisch sein



Bohrer oder Loch in der Wand?



Es ist komplex...



Zeitlose Klassiker

Vermögensbilanz: „Nur“ eine triviale Übersicht ?

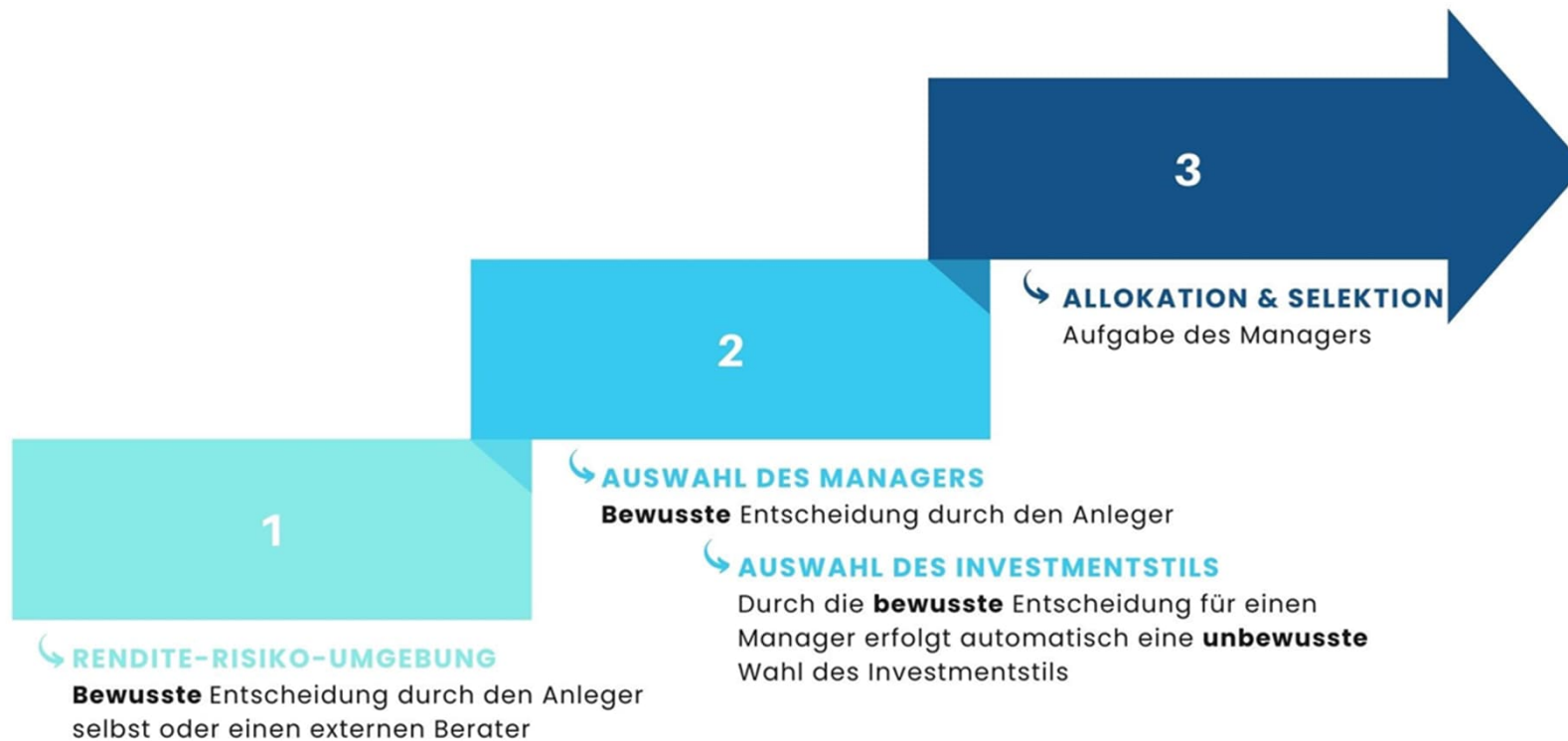


Die Untergrenze guter Beratung



YPOS Vermögensmanagement

Wer trägt die echte Performanceverantwortung ?



Neben den Fakten

Wer nicht entscheiden darf, muss auch keine Rechenschaft ablegen.

Der Unternehmer kann jedoch fast alles selbst entscheiden.

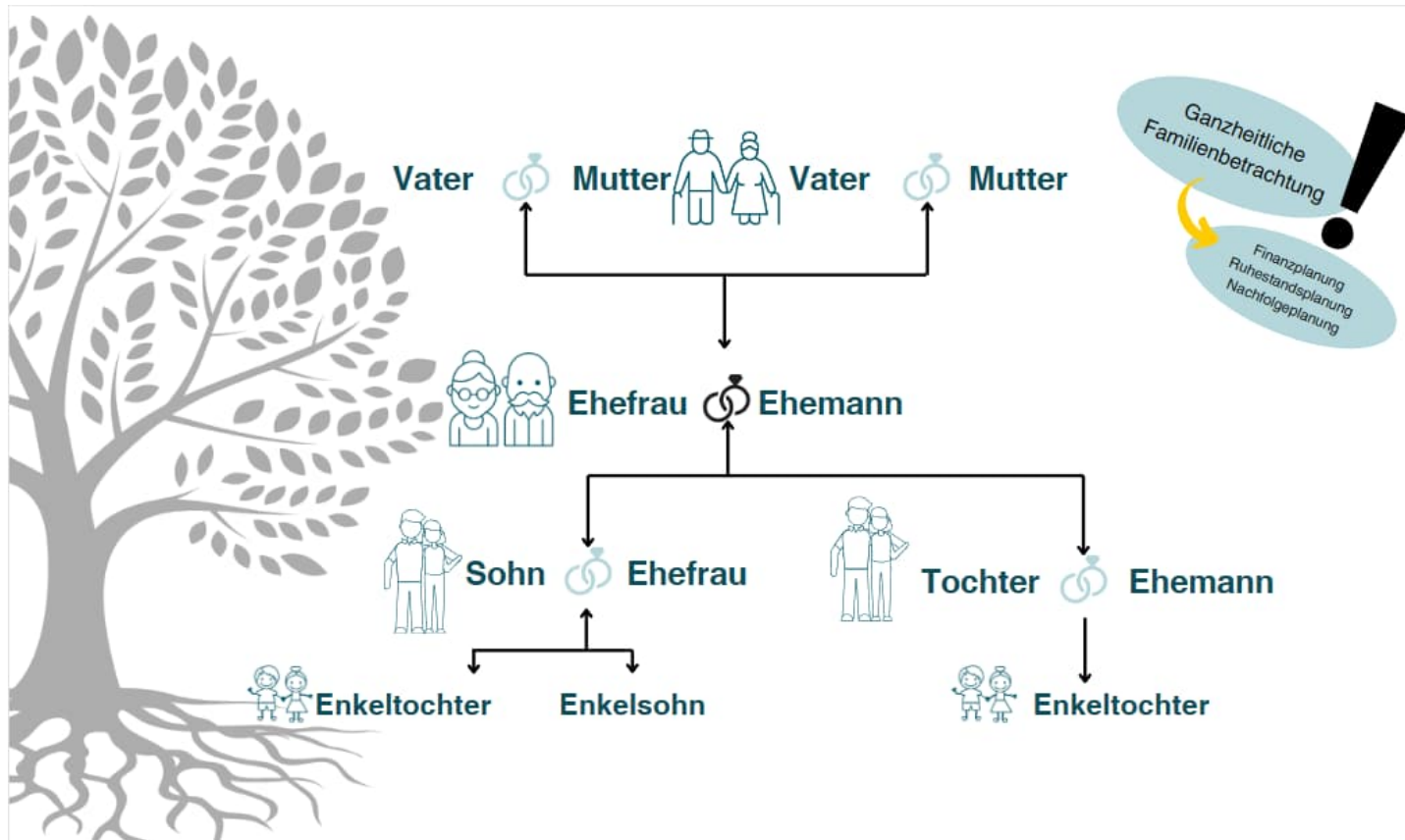
- Rechtsform, Steuerberater, Rechtsanwalt, etc.

Freie Gestaltung birgt jedoch ein erhöhtes Fehlerpotenzial!

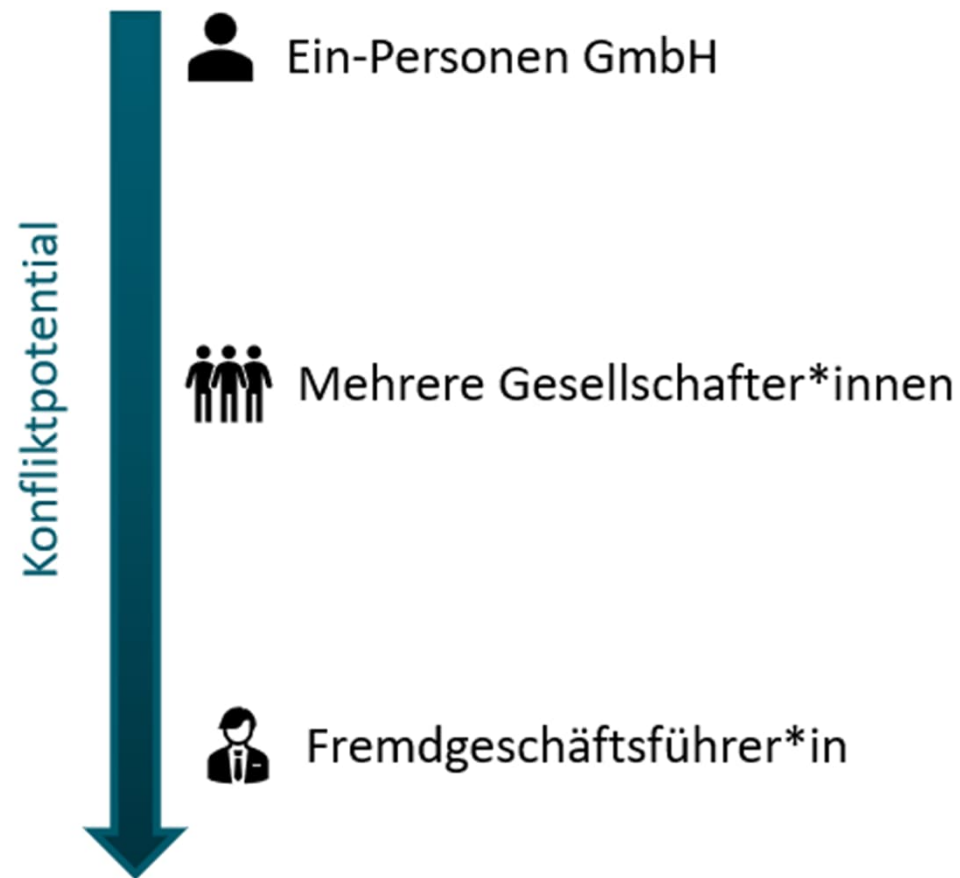
Wo und bei wem muss der Unternehmer Rechenschaft ablegen?

Vorsicht: Zu viele Berater führen häufig zu keiner vernetzten Betrachtung!

Wer gehört eigentlich zur Familie?



Rollenverständnis schadet nichts



Wertpapiere in der Kapitalgesellschaft

Steuerliche Optimierung vs. Diversifikation

- „Schachtelprivileg“ und Teilfreistellung
vs.
- Risikostreuung über Vermögensklassen

Risikosteuerung vs. Transaktionen

- Sukzessiver Aufbau zur Vermeidung von Timing-Risiko
vs.
- Transaktionsquote (Orderbelege mit Aufwand in der Buchhaltung)

Ganzheitliche Vermögensstrukturierung

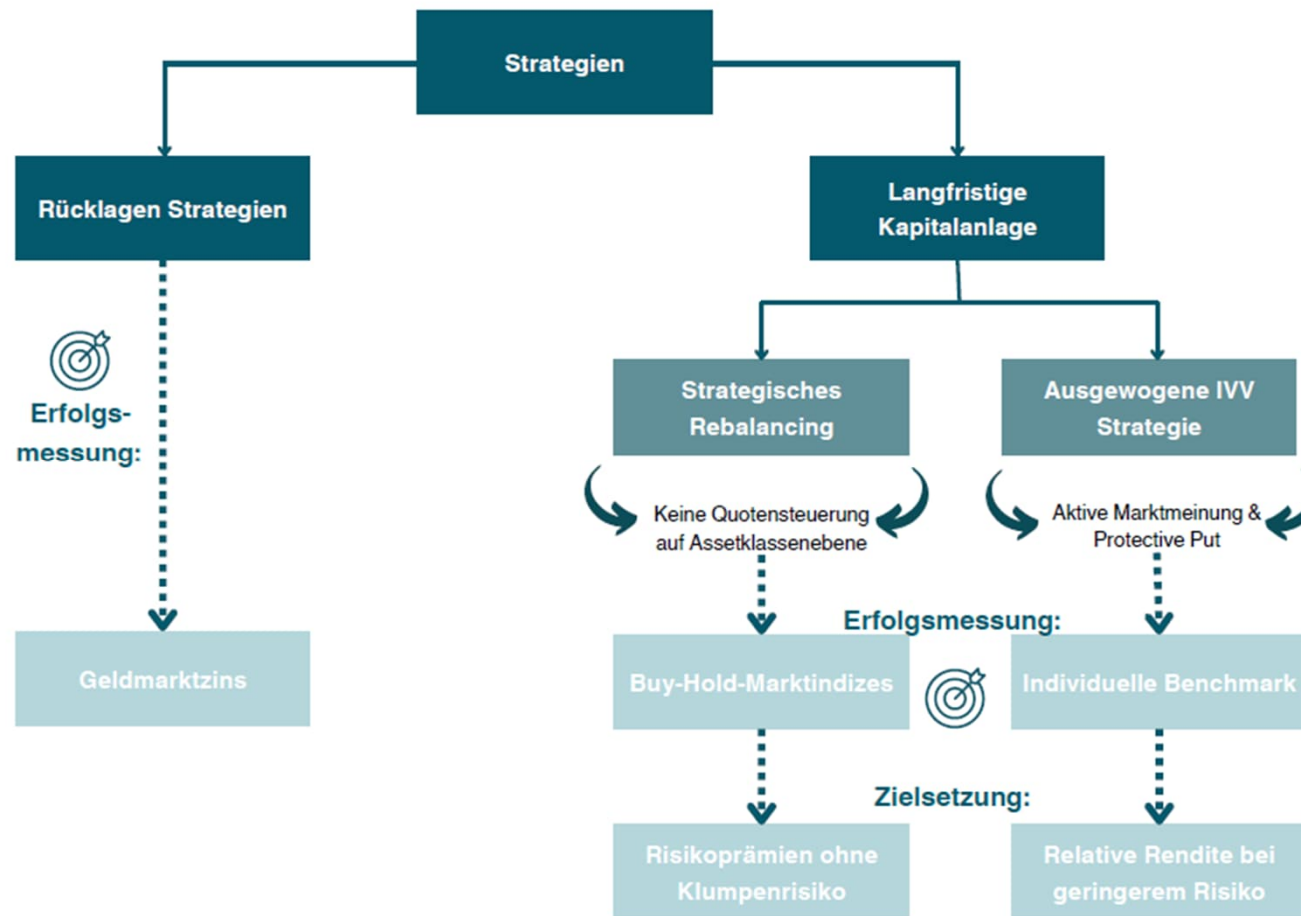
Welche Vermögensklassen sollen in der Firma, welche sollen privat gekauft werden?

Aufbau Haftungsmasse vs. Thesaurierungsvorteil und „Wohlstandseffekt“

- Haftungsmasse steigt mit Kapitalansammlung im Betriebsvermögen
- Aber: Risiko kommt eher aus operativer Tätigkeit

Ausgewählte FO- Themen

Segmentierung bei liquiden Anlagestrategien



Vermögensorganisation: Fonds als Vehikel

Volumen der Tranche (je Teilfonds) Echte / Amerikanische Staffel	Kostensatz *
Bis zu € 50 Mio	0,150%
Bis zu € 100 Mio	0,125%
Bis zu € 200 Mio	0,105%
Ab € 200 Mio	0,080%

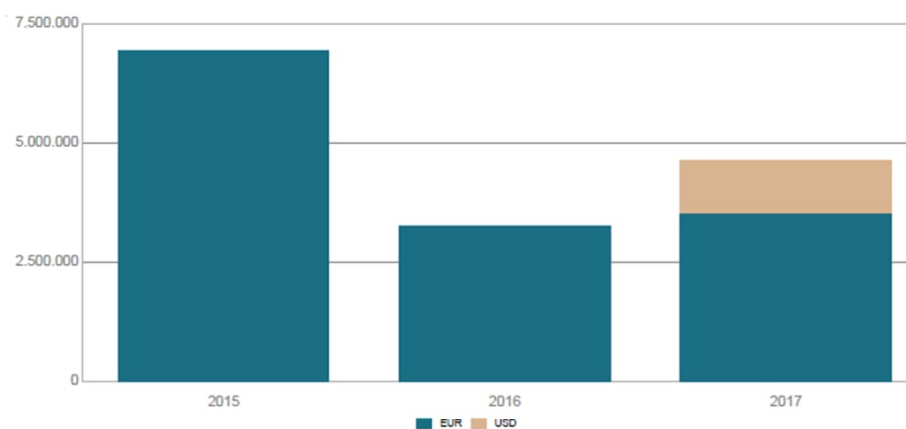
* Minimum p.a.: 48.000,-€

Reporting inkl. illiquider Vermögenswerte

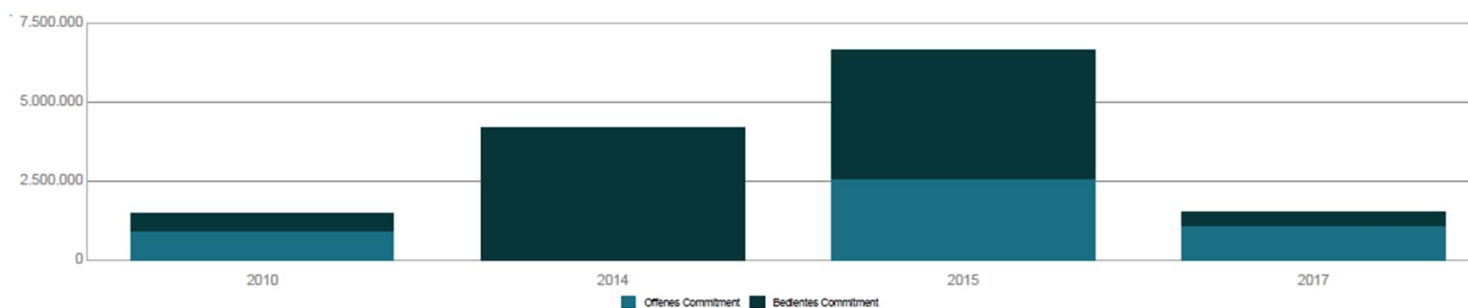
Übersicht

	Commitments	Capital Calls	Verbleibendes Commitment
2010	1.500.000,00	550.000,00	950.000,00
2014	4.000.000,00	4.200.000,00	-
2015	5.500.000,00	4.050.000,00	2.600.000,00
2017	1.500.500,17	447.868,15	1.083.694,56
Gesamt	12.500.500,17	9.247.868,15	4.633.694,56

Entwicklung der offenen Commitments in EUR



Neue Commitments nach Zeichnungsjahr in EUR



Institutionelle Analysen für tiefes Verständnis

	Portfolio	Benchmark	Differenz
Marktkapitalisierung	666 B	806 B	-140 B
Dividendenrendite	2.018%	1.954%	0.064%
KGV - berichtet 12 Monate	19.695	21.005	-1.310
KGV - Schätzungen 12 Monate	15.702	16.759	-1.057
Gewinnwachstum 5 Jahre - Erwartet	17.124%	15.068%	2.056%
Kurs zu Umsatz	2.368	2.707	-0.340
Kurs zu Buch	2.952	3.349	-0.398
Kurs zu Cash Flow	16.850	17.969	-1.119
Verschuldung (LF Schulden vs Market Ca...	33.441%	32.788%	0.652%

Unser Angebot an Sie

1. Honorarbasierte Finanzplanung, regulierte und bankenunabhängige Vermögensverwaltung oder Family Office als Komplettlösung bzw. als ausgelagerte Werkbank
2. Wenn Ihr Mandant eine bestehende Anlagestrategie prüfen und eine zweite Meinung auf institutionellem Niveau (mit entsprechender Dokumentation) einholen möchte
3. Kostenloses Erstgespräch für Sie und Ihre Mandanten (online oder persönlich)
4. Regelmäßiger Fachaustausch (online und persönlich) unter Kollegen aus den anknüpfenden Feldern der Steuer-/ Rechts- und wirtschaftlichen Beratung von Mandanten
5. Gemeinsame Veranstaltungen mit Ihren und unseren Mandanten

Herzlichen Dank



YPOS Vermögensmanagement GmbH

Kasinostraße 5
64293 Darmstadt

✉ info@ypos-vm.de

☎ +49 (0)6151 / 159 40 0