

# JOHANN TOTTER



8

## Profi-Tipps zur sichersten Immobilien-Vermietung

»So vermeiden Sie Miet-Nomaden!«

Johann Totter

## **8 Profi-Tipps zur sichersten Immobilien-Vermietung**

»So vermeiden Sie Miet-Nomaden«

1. Auflage

# Vorwort

Sie möchten Ihre Immobilie, Ihre Eigentumswohnung oder eine Wohnung in Ihrem Mehrfamilienhaus vermieten? Am liebsten würden Sie diese anspruchsvolle Aufgabe in die eigene Hand nehmen und den passenden Mieter für Ihre Wohnung selbst aussuchen. Dies hätte zum einen den angenehmen Nebeneffekt, dass Sie die Maklercourtage, die schnell 1.500 € bis 2.000 € betragen kann, sparen könnten.

Aber es gibt noch weitere Gründe, sich persönlich um die Vermietung zu kümmern: Niemand kennt Ihre Wohnung so gut wie Sie selbst und nur Sie können daher Ihrem Wunsch-Mieter alle Vorzüge kompetent und glaubhaft schildern. Die Mietersuche wird Ihnen über das Internet leicht gemacht, denn dort forschen Interessenten gezielt nach Immobilien in ihrer Umgebung.

Es könnte aber auch der Fall eintreten, dass Ihr Mieter kündigt. Sie würden gerne die Auflösung des bisherigen Mietverhältnisses selbst abwickeln und sich auch um ein neues kümmern. Jetzt stellen Sie aber schnell fest: Das ist gar nicht so einfach. Denn das verantwortungsvolle Projekt "Sicher Vermieten" ist nun mal nicht Ihr Fachgebiet, in dem Sie über die nötigen Erfahrungen verfügen. Und es hält einige Fallstricke bereit.

## Welche Fragen stellen sich Ihnen?

Wie schaffe ich es, meine leer stehende Wohnung möglichst schnell zu vermieten? Wie finde ich den richtigen Mieter, der auch aufgrund seiner Persönlichkeit zum Haus und seinen Mitbewohnern passt? Wie kann ich seine Bonität sicherstellen und seine Sorgfaltspflicht, damit ich nicht auf unbezahlten Mietforderungen oder gar auf Schäden in der Wohnung sitzen bleibe? Dies sind berechnete Fragen für den Haus- oder Wohnungs-Eigentümer und die Sorgen, Ängste und Nöte eines Vermieters.

## Was machen Sie in dieser Situation?

Sie recherchieren im Internet unter den Stichwörtern: „Wie vermiete ich sicher“, „Wohnung vermieten“ oder ähnlichen. Sie lesen Dutzende von Internetseiten, Foren und Blogs. Sie erhalten Tipps und Ratschläge, was zu tun ist, wenn bereits Rechtsstreitigkeiten aufgetreten und „das Kind schon in den Brunnen gefallen ist“.

Aber auf ihre aktuellen Fragen finden Sie keine Antworten. Nach stundenlanger Suche stellen sie entnervt fest: Sie haben sich im Informationsdschungel verirrt.



**Wie wäre es jetzt,**

- wenn Sie Konzepte und Strategien an der Hand hätten, die Sie selbst einfach anwenden könnten, um den richtigen Mieter zu finden?
- wenn Sie Schritt für Schritt mit geringem Zeitaufwand durch den Vermietungsprozess geführt würden?
- wenn Sie mit erprobten Praxis-Tipps vermeiden könnten, in „Vermieterfallen“ zu tappen?
- wenn Sie sich mit erprobten Praxis-Checklisten die Vermietung einfacher machen könnten?

Und wie wäre es, wenn Sie Ihre Wohnung kostengünstig, sicher und genauso gut vermieten könnten, wie es Ihr regionaler Makler kann?

**Werden Sie Ihr eigener Makler!**

Diese Vermieter-Strategien wurden nun aufgrund der umfangreichen Kenntnisse und Erfahrungen aus jahrelanger Vermietungspraxis in diesem Buch und in den dazugehörigen Checklisten zusammengefasst. Sie können ganz einfach von Ihnen angewendet werden, um nicht nur einen solventen, sondern auch einen sympathischen und zuverlässigen Mieter für Ihre Wohnung zu finden. Die Ausführungen sind kompakt und ohne großen Zeitaufwand sofort in die Praxis umzusetzen.

**Dieses E-Book beantwortet Ihre wesentlichen Fragen. Es trägt dazu bei, Probleme rechtzeitig zu erkennen und zu vermeiden. Es führt Sie mit einem „roten Faden“ durch das anspruchsvolle Thema „erfolgreich und sicher vermieten“. Kurzum, es befähigt Sie, „zu vermieten wie ein Profi“.**

**Die Abfolge der einzelnen Module orientiert sich am typischen Ablauf eines Mietverhältnisses.**

Anmerkung:

Wenn Sie in diesen Ausführungen das Wort „Mieter“ oder „Vermieter“ lesen oder hören, so ist damit selbstverständlich auch die weibliche Form „Mieterin“ oder „Vermieterin“ gemeint.

**Und wenn Sie eine Frage haben, zögern Sie bitte nicht: Mein Team und ich sind nur einen „Klick“ weit entfernt und helfen Ihnen gerne!**

**Ihr Johann Totter**

Dipl.-Ing. (FH)

E-Mail: [Service@vermieter-heute.de](mailto:Service@vermieter-heute.de)

## Inhalt

<b>Modul 0</b>	<b>Vorwort / Inhalt</b>
<b>Modul 1</b>	<b>Meine Wohnung</b>
<b>Modul 2</b>	<b>Mein Wunschmieter</b>
<b>Modul 3</b>	<b>Der Mieter hat gekündigt - was nun?</b>
<b>Modul 4</b>	<b>Neuvermietung – Mietersuche - Selbstauskunft</b>
<b>Modul 5</b>	<b>Wohnungsbesichtigung und Mieterauswahl</b>
<b>Modul 6</b>	<b>Mietvertrag und Kautions</b>
<b>Modul 7</b>	<b>Wohnungsübergabe</b>
<b>Modul 8</b>	<b>Nacharbeiten</b>

## Index

<b>Inhalt</b>	<b>5</b>
<b>Abbildungsverzeichnis</b>	<b>9</b>
<b>Modul 1 Meine Wohnung</b>	<b>10</b>
<b>Vermietungsordner</b>	<b>11</b>
<b>Gesondertes Konto</b>	<b>11</b>
<b>Stammdaten der Wohnung</b>	<b>11</b>
Makrolage:	12
Mikrolage:	12
Das Objekt:	12
<b>Miethöhe</b>	<b>13</b>
Maximale Miethöhe versus optimale Miethöhe	13
<b>Erfolgreich im Internet inserieren</b>	<b>14</b>
Überschrift	14
Objektbeschreibung	15
Ausstattung	15
Lage	15
Sonstiges	15
Grundrissgrafik	16
Bilder	16
Dauer	17
<b>Modul 2 Mein Wunschmieter</b>	<b>18</b>
<b>Wie sieht die Ausgangssituation aus?</b>	<b>19</b>
<b>Was erwarten Sie von Ihrem Mieter?</b>	<b>19</b>
<b>Was erwartet Ihr Vertragspartner von seiner neuen Mietwohnung?</b>	<b>19</b>
Interessensverhältnis	19
<b>Wie finde ich meinen Wunsch-Mieter?</b>	<b>20</b>
<b>Wie sieht der passende Mieter nun aus?</b>	<b>20</b>
Zusammenfassung	21
<b>Warum Sie ein gutes Verhältnis zu Ihrem Mieter aufbauen sollten</b>	<b>22</b>
<b>Wie bauen Sie ein gutes Verhältnis zu Ihrem Mieter auf?</b>	<b>22</b>
<b>Modul 3 Der Mieter hat gekündigt – was nun?</b>	<b>24</b>
Die Kündigung liegt auf dem Tisch. Was ist zu tun?	24
<b>Erste Schritte nach Kündigungseingang</b>	<b>25</b>
Kündigung prüfen	25
Mit dem Mieter sprechen	25
<b>Abwicklung des bisherigen Mietverhältnisses</b>	<b>26</b>
Vor-Abnahme	26
Während der Vor-Abnahme	27
Wohnungsabnahme	27
Vorbereitung der Abnahme	28
Zum Termin mitnehmen	28

Durchführung der Abnahme	29
<b>Häufige Fragen, mit denen Sie als Vermieter konfrontiert werden</b>	<b>30</b>
Mein Mieter ist ein „Problem-Mieter“. Wie gehe ich mit ihm um und wie verhalte ich mich am besten?	30
Betrachten wir den „Problem-Mieter“	30
Der Mieter weigert sich, die Kosten für die Schönheitsreparaturen bzw. Beseitigung der Mängel zu übernehmen. Was ist zu tun?	31
Der Mieter will Einrichtungsgegenstände in der Wohnung zurücklassen	31
Der Mieter will vorzeitig ausziehen und die Abnahme vorverlegen	32
Der Mieter will die Miete mit der Kautionszahlung verrechnen („Kautionsabwohnen“)	32
Der Mieter will einen Nachmieter stellen	33
<b>Modul 4 Neuvermietung - Mietersuche - Selbstauskunft</b>	<b>34</b>
<b>Ein paar Gedanken vorweg</b>	<b>35</b>
<b>Mietersuche</b>	<b>35</b>
<b>Die ersten Interessenten melden sich</b>	<b>37</b>
Erstes Gespräch mit dem Mietinteressenten:	37
Sie haben eine starke Nachfrage	37
Sie haben eine schwache Nachfrage	38
Mieter Selbstauskunft	38
Mieter-Selbstauskunft – so einfach geht das:	38
Bonitätsauskunft	39
Problem-Mieter, Mietnomaden (Mietpreller)	39
Mietnomaden (Mietpreller):	39
Wie vermeide ich einen Problem-Mieter oder Mietnomaden?	39
<b>Modul 5 Wohnungsbesichtigung und Mieterauswahl</b>	<b>41</b>
<b>Wohnungsbesichtigung</b>	<b>42</b>
Wohnungsbesichtigung vorbereiten	42
Zweitertermin: das weitere Vorgehen besprechen	45
Vermieter-Falle	46
Die Vermieter-Falle öffnet sich	46
Die Vermieter-Falle schnappt zu	46
Wie Sie die Vermieter-Falle vermeiden	47
Mieterauswahl	47
<b>Modul 6 Mietvertrag und Kautionszahlung</b>	<b>49</b>
<b>Mietvertrag</b>	<b>50</b>
Achten Sie auf folgende Mietvertrags-Punkte:	50
Mietgegenstand	50
Mietzeit	51
Miete und Betriebskosten	52
Sicherheitsleistung (Kautionszahlung)	54
Welche Optionen haben Sie als Vermieter?	54
Zahlung der Miete und Betriebskosten	55
Untervermietung	55
Instandhaltung und Instandsetzung (Kleinreparaturklausel)	56
Schönheitsreparaturen	56
Sie übergeben die Wohnung in renoviertem Zustand	56
Sie übergeben die Wohnung in nicht renoviertem Zustand	56
Hausordnung	56
Haustiere	57

Einrichtungsgegenstände	57
Sonstige Vereinbarungen	57
Unterschriften	58
<b>Modul 7 Wohnungsübergabe</b>	<b>59</b>
<b>Vorbereitung der Wohnungsübergabe</b>	<b>60</b>
<b>Durchführung der Wohnungsübergabe</b>	<b>61</b>
<b>Mängelbeseitigung</b>	<b>62</b>
Schönheitsreparaturen	62
Was sind Schönheitsreparaturen?	62
So gehen Sie als Vermieter sinnvollerweise vor	62
Die Wohnung ist neu renoviert	62
Die Wohnung ist nicht renoviert – der Mieter renoviert auf eigene Kosten	62
Die Wohnung ist nicht renoviert – der Mieter renoviert auf eigene Kosten – Sie als Vermieter beteiligen sich an diesen Kosten	62
<b>Wohnungsgeberbestätigung</b>	<b>63</b>
Energieausweis	63
Schlüsselübergabe	63
<b>Modul 8 Nacharbeiten</b>	<b>64</b>
<b>Nachwort</b>	<b>66</b>
<b>Unsere Empfehlungen für ihren Vermietungserfolg</b>	<b>67</b>
<b>Buchempfehlung</b>	<b>68</b>
<b>Urheberrecht</b>	<b>69</b>
<b>Anhang</b>	<b>70</b>
<b>Datenblatt Stammdaten</b>	<b>70</b>
<b>Inhalt Vermietungsordner</b>	<b>72</b>
<b>Checkliste Abwicklung des bisherigen Mietverhältnisses</b>	<b>73</b>
<b>Wohnungsabnahme-Protokoll – Wohnung Nr.</b>	<b>75</b>
<b>Anlage zum Wohnungsabnahme-Protokoll – Wohnung Nr.</b>	<b>76</b>
<b>Mieterselbstauskunft</b>	<b>77</b>
<b>Die Checkliste für Ihre erfolgreiche MIETERSUCHE</b>	<b>79</b>
<b>Mit dieser Übersicht behalten Sie den Überblick</b>	<b>80</b>
<b>Interessentenübersicht</b>	<b>80</b>
<b>Checkliste für Ihren perfekten Wohnraum-Mietvertrag</b>	<b>82</b>
<b>Wohnungs-Übergabe-Protokoll – Wohnung Nr.</b>	<b>83</b>
<b>Anlage zum Wohnungs-Übergabe-Protokoll</b>	<b>84</b>
<b>Die Checkliste für Ihre erfolgreiche WOHNUNGSÜBERGABE</b>	<b>85</b>
<b>Wohnungsgeberbestätigung</b>	<b>86</b>
<b>Mietvertrag</b>	<b>88</b>



## Abbildungsverzeichnis

<i>Abbildung 1 Beispiel-Inserat.....</i>	<i>14</i>
<i>Abbildung 2 So nicht.....</i>	<i>16</i>
<i>Abbildung 3 Professionelle Grundrissgrafik .....</i>	<i>16</i>
<i>Abbildung 4 Vorher: Blick vom Wohnbereich zum Eingang .....</i>	<i>16</i>
<i>Abbildung 5 Nachher: Durch „Home Staging“ nachgerüstete Wohnung.....</i>	<i>16</i>
<i>Abbildung 6 Bilder wie diese wollen wir nicht sehen.....</i>	<i>27</i>
<i>Abbildung 7 Gebrauchsspuren eines Hundes .....</i>	<i>57</i>
<i>Abbildung 8 Undichte Verfugung im Bad führte zu Schimmelbildung im Nebenraum (Küche). .....</i>	<i>57</i>



## Modul 1 Meine Wohnung

Dieses Modul ist der Einstieg in die Aufgabe, Ihre Wohnung erfolgreich und sicher an einen solventen Mieter zu vermieten.

Hier gilt: „Kein Preis ohne Schweiß“. Einige Aufgaben müssen von Ihnen zunächst erledigt werden, um die Grundlagen für die Vermietung zu schaffen.

Diese Arbeit müssen Sie nur einmalig verrichten. Damit ersparen Sie sich später viel Zeit und Mühe im Vermietungsprozess und hinterlassen außerdem bei Ihrem Mietinteressenten den besten Eindruck.

## Vermietungsordner

Legen Sie sich einen speziellen Ordner „Vermietung“ an. In diesen Ordner gehören alle relevanten Unterlagen, so dass Sie diese bei Bedarf stets griffbereit haben.

Relevante Unterlagen können sein: der notarielle Kaufvertrag, Unterlagen des Bauträgers, die Teilungserklärung (sehr wichtig u.a. bei der Kostenverteilung), Bescheid des Finanzamtes, Darlehensverträge usw.

Eine Übersicht finden Sie in der Anlage „[Inhaltsverzeichnis Ordner](#)“.



## Gesondertes Konto

Eine weitere Empfehlung ist es, ein gesondertes Konto „Vermietung“ einzurichten. Über dieses Konto laufen alle Mieteinnahmen, aber auch alle mit der Vermietung einhergehenden Ausgaben: Hausgeld, Grundsteuer, Reparaturen usw.

Der Vorteil eines Extra-Kontos ist, dass Sie alle Einnahmen und Ausgaben im Blick haben. Das macht auch die Zusammenstellung für die jährliche Steuererklärung wesentlich einfacher.



## Stammdaten der Wohnung

Ebenso wichtig ist das Stammdatenblatt. Dieses dient dem Zweck, die Stammdaten der Wohnung in komprimierter, übersichtlicher Form stets griffbereit zu haben. Sie benötigen diese Daten immer wieder, spätestens dann, wenn ein Mieterwechsel ansteht. Bei diesem gilt es, schnell zu reagieren und aktiv in die Neuvermietung einzusteigen. Je besser Sie darauf vorbereitet sind, desto stressfreier gelingt Ihnen die Neuvermietung.

Fassen Sie diese Daten im „[Datenblatt Stammdaten](#)“ zusammen:



Amtliche Daten	Anschrift des Hauses, der Wohnung, Grundbuch
Wichtige Kontaktdaten	Hausverwalter, Hausmeister, Handwerker
Wohnungsdaten	Wohnfläche, beheizte Fläche, Zimmerzahl usw.
Zusatzinformationen	Garage, TG-Stellplatz, Haustiere usw.
Ausstattung, Details	Küche, sonstige Einbauten
Energieausweis	
Derzeitiger und künftiger Mietpreis	Kaltmiete, Betriebskosten, Kaution

Die harten, objektiven Faktoren der Wohnung, wie z.B. Wohnfläche, Anzahl der Zimmer, Bad WC, Gäste WC sind in den Stammdaten erfasst.

Die weichen Faktoren, das heißt, die für den Mietinteressenten subjektiv wichtigen Faktoren, sind häufig ausschlaggebende Kriterien. Daher lohnt es, sich auch mit diesen Fakten vertraut zu machen.

Worauf kommt es bei der Vermietung insbesondere an? Sie kennen den Maklerspruch: „Lage, Lage, Lage!“. Diese ist einer der weichen Faktoren, die wir hier strukturieren nach: Makrolage, Mikrolage, Objekt.

### Makrolage:

Innerhalb der Makrolage wird das weitere räumliche Umfeld (zum Beispiel Großraum Ruhrgebiet, Metropole oder ländliche Region) betrachtet. Hier stellen sich für den berufstätigen Mietinteressenten Fragen wie zum Beispiel: Wie weit ist es zur Arbeitsstelle? Wie sind die Verkehrsanbindungen dorthin: Straßen (Autobahn), öffentlicher Nahverkehr? Wie steht es um die Infrastruktur wie Geschäfte, Schulen oder auch die Internetverbindung? Wird dies eventuell durch die landschaftliche Qualität (Berge, See) kompensiert? Für Senioren stehen eher Kriterien nach der Erreichbarkeit von Ärzten, Apotheken, Geschäften, kulturelle Einrichtungen usw. im Vordergrund.

### Mikrolage:

Die Mikrolage beschreibt die nähere Umgebung, den Stadtteil, das Viertel bis hin zu den einzelnen Straßen (Verkehrslärm). Bei der Mikrolage stellen sich dem Mietinteressenten ähnliche Fragen wie bei der Makrolage. Eine gute Mikrolage (lebendiges Stadtviertel) zeichnet sich dadurch aus, dass Geschäfte des täglichen Bedarfs, Ärzte, Apotheken, Kindergärten und Schulen, öffentliche Nahverkehrsmittel fußläufig zu erreichen sind. Gastronomische Angebote und Sportmöglichkeiten sind ebenfalls gegeben.

### Das Objekt:

Jedes Objekt ist anders. Erfassen Sie die wesentlichen Charakteristika „Ihres“ Objektes:

- Himmelsrichtung des Gebäudes/der Wohnung
- Sonneneinstrahlung (z.B.: auf dem Balkon von... bis...)
- Wohnbebauung und Grünflächen (Hof, Grünflächen großzügig oder spärlich?)
- Lärmbeeinträchtigung (Straßenverkehr, Eisenbahn störend oder nicht vorhanden?)
- Bewohnerstruktur
  - Überwiegend Eigentümer oder Mieter
  - Alter
  - Evtl. Berufe
  - Singles, junge Paare, Familien (bis zu zwei Kindern), Großfamilien, Doppelverdiener ohne Kinder, Senioren?

## Miethöhe

Sie haben die Stammdaten der Wohnung erfasst, das Kapitel „harte und weiche Faktoren“ aufmerksam gelesen und die Merkmale Ihrer Wohnung notiert.

Jetzt sind Sie in der Lage, über den qualifizierten Mietspiegel der Gemeinde die „ortsübliche Vergleichsmiete“ zu ermitteln.

**Tipp:** Den Mietspiegel erhalten Sie beim Bürgeramt, der Kommunalverwaltung oder im Internet

Bitte beachten Sie:

- kleinere Wohnungen haben einen höheren Quadratmeter-Preis als größere Wohnungen
- ältere, nicht renovierte Wohnungen sind oft deutlich günstiger als neuere Wohnungen
- zentrale Lage (bevorzugte Lage) wird höher bewertet als Randlage
- die Wohnungsausstattung (sehr einfach bis sehr gehoben) kann ebenfalls zu erheblichen Ab- bzw. Zuschlägen führen

Darüber hinaus sollten Sie eine Internetrecherche durchführen.

**Tipp:** Geben Sie die Anschrift Ihrer Wohnung im Immo-Portal ein und suchen Sie vergleichbare Wohnungen im Umkreis von 1 km

In kleineren Gemeinden, die keinen Mietspiegel haben, ist die „ortsübliche Miete“ innerorts meistens bekannt.

## Maximale Miethöhe versus optimale Miethöhe

Sicherlich ist es verlockend, dass Maximale an Miete herauszuholen. Aber ist Ihnen damit gedient?

### Ein Rechenbeispiel:

Der errechnete Mietpreis gemäß Mietspiegel beträgt 527,50 €. Sie könnten jetzt die Miete auf 500 € abrunden oder aber in die Versuchung kommen, den Mietpreis locker auf 550 € aufzurunden.

Dann kann es passieren, dass der Mieter nach zwei (!) Jahren auszieht, weil er eine günstigere Wohnung mit einem für ihn optimaleren Mietpreis gefunden hat. Denn die Mieter-Klientel in dieser Mietpreisregion ist sehr preissensibel.

Wie sieht jetzt Ihre Gegenrechnung aus?

Bei dem Mietpreis von 500 € hätten Sie einen „Verlust“ in Höhe von 660 € (24 Monate mal 27,50 €) erzielt gegenüber dem jetzigen „Gewinn“ in Höhe von 540 € (24 Monate mal 22,50 €) bei einer Miete von 550 €.

Ein Mieterwechsel bedeutet häufig einen Leerstand von einem Monat, da eine nahtlose Weitervermietung wegen der Kündigungsfrist des neuen Mieters nicht möglich ist. Damit allein wäre Ihr Gewinn schon „aufgefressen“. Nicht zu sprechen von eventuell anfallenden Renovierungsarbeiten, Inserat-Kosten oder Ihrem Zeitaufwand!

Überlegen Sie also genau, mit welchem Mietpreis Sie jetzt auf den Markt gehen wollen.

Anmerkung:

Diese Aussage gilt nicht unbedingt für die Vermietung von Appartements, da hier von einer höheren Fluktuation aufgrund der Mieterstruktur ausgegangen werden muss.

**Tipp:** Eine realistische Miete mit einem langjährigen Mieter ist immer besser als eine maximale Miete für einen kurzen Zeitraum!

## Erfolgreich im Internet inserieren

Jedes Objekt und jede Wohnung ist anders. Sie haben Ihre Aufgaben erledigt, die Stammdaten der Wohnung festgehalten, haben die harten und weichen Faktoren beschrieben und die realistische Miete ermittelt. Damit sind Sie nunmehr sehr gut in der Lage, den Wunsch-Mieter für Ihre Wohnung gezielt zu suchen und zu finden.

**Tipp:** Formulieren Sie Ihren Inserat-Text nicht zu allgemein nach dem Gießkannenprinzip. Sprechen Sie gezielt Ihren Wunsch-Mieter an.

## Überschrift

Denken Sie daran: Sie stehen im Wettbewerb zu anderen Anbietern. Der Blick des Interessenten ruht nur wenige Sekunden auf Ihrem Inserat. Er sieht ein Bild und liest die Überschrift. Nur damit müssen Sie ihn in dieser kurzen Zeit dazu bringen, auf Ihr Inserat zu klicken und auf Ihrer Seite zu verweilen, um sich die Details näher anzuschauen.

Die Überschrift sollte daher neugierig machen, Interesse wecken, aber auch Emotionen (Vorteile) hervorrufen. Verwenden Sie die „dreifachen Pluszeichen“ um besser aufzufallen.

**Tipp:** Wenn möglich: verbinden Sie das Titelbild mit der Überschrift.

**+++ Genießen Sie den Fernblick vom großzügigen Balkon! +++**

Musterstraße 15, Musterstadt

525€	70m <sup>2</sup>	3
Kaltmiete	Wohnfläche	Zimmer

Balkon    Einbauküche    Keller    +5

Abbildung 1 Beispiel-Inserat

## Objektbeschreibung

Nun gilt es, dem potentiellen Mieter/Kaufinteressenten in kompakter Form möglichst viele Informationen über das Objekt zu geben.

Beschreiben Sie daher die Immobilie kurz und objektiv! Verwenden Sie keine Abkürzungen! Mehrfamilienhaus, Baujahr, Zustand des Hauses, was wurde wann saniert (Heizung, Fenster), Angaben zum Energie-Verbrauch.

Besonderheiten mit Blick auf Ihren Wunschmieter: Tiefgarage mit Aufzug, behindertengerechter Zugang zum Haus, breites Treppenhaus.

## Ausstattung

Was könnte Ihrem Wunschmieter gefallen? Aufzug, großzügiger Balkon oder Terrasse, Kamin, Deckenhöhe 2,90 m, Dielenboden, Fußbodenheizung, Bad mit Tageslichtfenster, Gäste WC direkt neben dem Kinderzimmer, großzügiges Wohnzimmer, Abstellraum mit Waschmaschinenanschluss in der Wohnung.

## Lage

Hier sollten Sie einen kurzen Überblick über die Makro- und Mikrolage geben: Stadtteil, Innenstadt, Stadtrand, ruhig oder belebt, realistische Beschreibung der Einkaufsmöglichkeiten, öffentlicher Nahverkehr, Ärzte, Kindergarten/Schule in der Nähe, kurze Wege zur Arbeit usw.

- Welche Vorteile bietet die Lage genau für Ihren Wunsch Mieter?
- Appartement für Studenten: Uni Nähe
- Berufstätiges Ehepaar: S-Bahn in die City, Schnellstraße zu größeren Arbeitgebern
- Ehepaar mit Kindern: Kindergarten/Schule fußläufig zu erreichen
- Senioren: Ärzte, Apotheke, Einkaufsmöglichkeiten direkt vor der Haustür

## Sonstiges

Jede weitere Information ist ein potentielles Miet-/Kaufargument! Punkten Sie mit Aussagen zu zeitgemäßer Verkabelung (Internet). Gehört zur Wohnung ein Keller oder Abstellraum? Gibt es ausreichende Parkplätze für Besucher in der Nähe? Können Einbaumöbel oder die Küche übernommen werden? Wäre ein früherer Bezugstermin möglich bzw. ein Bezug nach Absprache?

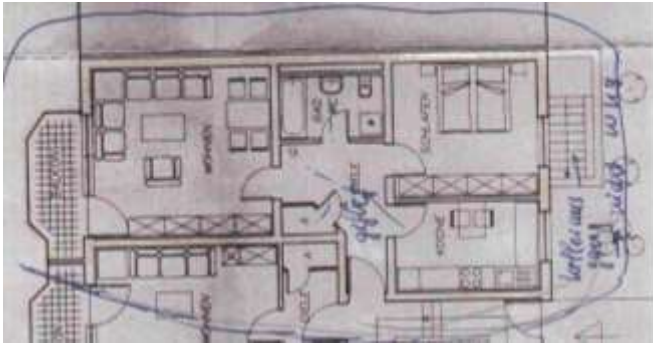


Abbildung 2 So nicht.

### Grundrissgrafik

Eine wesentliche Rolle, wenn nicht die ausschlaggebende Rolle, kommt den Grundrissen zu. Verwenden Sie als Grundrissgrafik bitte keine Architekten-Zeichnung. Hier können Sie für wenig Geld leicht punkten: Lassen Sie sich eine professionelle Grundrissgrafik im Maßstab 1:100 anfertigen.

### Bilder

Idealerweise haben Sie ansprechende Fotos der Wohnung, das heißt keine leeren Räume, sondern geschmackvoll möblierte. Machen Sie Ihre Bilder bei Tageslicht und Sonnenschein. Die Wohnung sollte ordentlich aufgeräumt sein (wobei Sie dies Ihrem Mieter natürlich nicht vorschreiben können). Auch optisch ansprechende Außenaufnahmen sind wesentlich!



Abbildung 3 Professionelle Grundrissgrafik

### Fotos der Wohnung: Bilder sagen mehr als 1000 Worte



Abbildung 4 Vorher: Blick vom Wohnbereich zum Eingang



Abbildung 5 Nachher: Durch „Home Staging“ nachgerüstete Wohnung

Machen Sie frühzeitig aussagekräftige Fotos Ihrer Wohnung. (Zustimmung des Mieters einholen.) Zum Beispiel vom Blick in das Wohnzimmer, Blick vom Wohnzimmer (Balkon/Terrasse) nach draußen, vom Bad mit Tageslicht, von der hochwertigen Küche usw.

Bei einem Erstbezug gilt: möglichst leere Räume vermeiden, setzen Sie Deko-Elemente ein oder Handtücher im Bad usw.



## Dauer

Empfehlenswert ist es, zunächst nur für zwei Wochen zu inserieren. Erfahrungsgemäß haben Sie in den ersten Tagen eine (hoffentlich) starke Nachfrage. Diese lässt nach einer Woche meist nach. Sollten Sie nach zwei Wochen Ihren Wunschmieter nicht gefunden haben, so sollten Sie das Inserat deaktivieren und nach einer gewissen Wartezeit (ein bis zwei Wochen) mit einem neuen Titelbild und einer neuen Überschrift wiederholt inserieren.

**Vergessen Sie nicht das anliegende [Inhaltsverzeichnis](#) für Ihren Vermietungsordner und das [Stammdatenblatt](#) auszudrucken!**



## Modul 2 Mein Wunschmieter

Die Wahl des passenden Mieters ist eine Weichenstellung für Ihre Zukunft als Vermieter: In die Richtung Zufriedenheit oder Unzufriedenheit. Bedenken Sie, dass Sie sich jahrelang an Ihren Mieter binden.

In diesem Modul beschäftigen wir uns daher mit der Frage, wie Sie den perfekten Mieter für Ihre Immobilie finden.

In Presse, Funk oder Fernsehen, aber auch im Internet, lesen und hören Sie immer wieder von Mietnomaden, Mietstreitigkeiten und von Urteilen, die zum Nachteil der Vermieter ausfallen.

Jedes Jahr, um die Jahresmitte herum, wenn die Mieter ihre Jahres-Abrechnungen erhalten haben, veröffentlicht der Mieterbund in der Presse, dass jede zweite Betriebskosten-Abrechnung falsch sei und rät zu Anfechtungen. Negative Nachrichten über Vermieter sind an der Tagesordnung.

Doch das soll nicht der Normalfall sein. Erstrebenswert ist eher ein gutes, ja partnerschaftliches Verhältnis zwischen Vermieter und Mieter. Dazu folgende Überlegungen:

## Wie sieht die Ausgangssituation aus?

Sie als Vermieter überlassen die Mietsache, also Ihre Wohnung und damit einen erheblichen Teil Ihres Vermögens, einem Ihnen bisher unbekanntem Vertragspartner. Damit dieser Ihnen nicht ganz fremd bleibt, gehen wir im folgenden Modul näher auf das Verhältnis zwischen Vermieter und Mieter ein.

## Was erwarten Sie von Ihrem Mieter?

Zum Beispiel einen pfleglichen Umgang mit Ihrem Eigentum, Ihrem Vermögen. Außerdem, dass er oder sie sich harmonisch in die Hausgemeinschaft einfügt, keinen Ärger macht und die Miete pünktlich bezahlt.

## Was erwartet Ihr Vertragspartner von seiner neuen Mietwohnung?

Die neue Wohnung ist sein Heim und sein Lebens-Mittelpunkt: „My home is my castle“. Er kann sich im Haus und gegenüber den Mitbewohnern so verhalten, wie es seinen Lebensgewohnheiten entspricht. Er kann die Wohnung einrichten und nutzen, wie es ihm gefällt und wie er sich wohl fühlt. Schließlich zahlt er eine angemessene Miete.

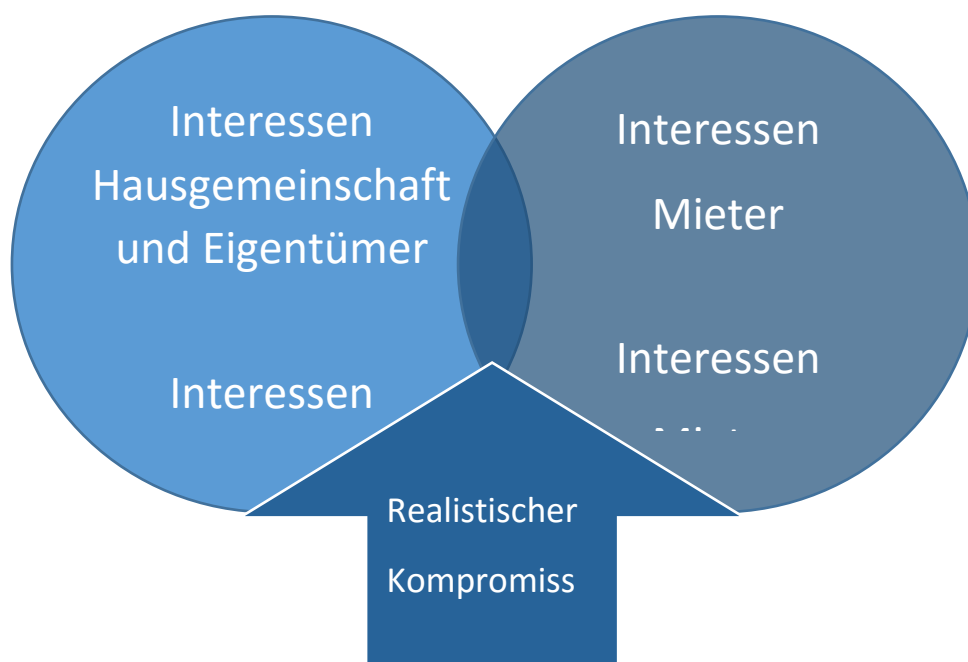
Sein Verhalten, Einrichten und Nutzen kann allerdings im Gegensatz zur Hausgemeinschaft oder zu Ihren Eigentümer-Interessen stehen.

Hier gilt es nun, Ihre Interessen und die des Mieters in Einklang zu bringen. Es gilt, eine „win-win“-Situation mit möglichst wenigen Kompromissen für beide Seiten herzustellen.

Jeder größere Kompromiss wird über kurz oder lang zu Problemen führen!

### Interessensverhältnis

Optimum



## Wie finde ich meinen Wunsch-Mieter?

Jede Immobilie ist anders. Aber eines haben alle gemeinsam: Sie sind „immobil“ (lat. immobilis: unbeweglich). Sie können weder die Makrolage verändern (wer wünschte sich nicht, seine Wohnung läge in einer angesagten Metropole?), noch die Mikrolage. Sie können weder aus einer Zweizimmerwohnung eine Dreizimmerwohnung machen, noch aus einer Erdgeschosswohnung eine Penthouse-Wohnung. Kurzum: Dies sind Fakten, die Sie nicht ändern können.

Ihr Ziel ist es, für Ihre Wohnung den passenden Mieter (Wunsch-Mieter) zu finden. Was logisch klingt, ist nicht unbedingt einfach umzusetzen.

Mit Ihrer Wohnung haben wir uns in [Modul 1](#) ausführlich beschäftigt und alle Vorteile herausgearbeitet. Damit haben Sie eine erhebliche Vorleistung erbracht, um sich den geeigneten Mieter vorstellen zu können.

## Wie sieht der passende Mieter nun aus?

Falls Ihre Wohnung bisher vermietet war und Sie einen Nachmieter suchen, ist es relativ einfach: Sie spiegeln den Miet-Interessenten, also den künftigen Wunsch-Mieter, an Ihrem jetzigen Mieter. Dies kann nicht nur im positiven Sinne (so einen Mieter möchte ich wieder haben!), sondern auch und insbesondere im negativen Sinne (nie wieder solch einen Mieter!) nützlich sein.

Machen Sie Fehler bei der Mieter-Auswahl kein zweites Mal, auch wenn die Mieter-Nachfrage dürftig ist!

Zum „positiven“ Mieter:

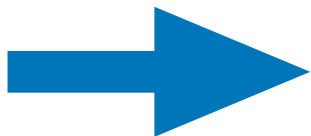
- Wie passt der Interessent in die Hausgemeinschaft?
  - Mieterstruktur (Nationalitäten, Familienstände)?
- Haben sich Änderungen im „Mikrokosmos“ Hausgemeinschaft ergeben?
  - Altersstruktur?
  - Haben die (früheren) Kinder das Haus verlassen?
  - Neue Haustiere?
- Mit Blick auf den aktualisierte Mietpreis: Wie hoch sollte das monatliche Netto-Einkommen sein, das die rechtzeitigen Mietzahlungen möglich macht?

Abschließend:

- Sollte es der „gleiche“ Mieter sein oder kommt gegebenenfalls ein anderes Bild heraus?

Wir freuen uns, dass Sie das eBook bis hierhin gelesen haben. Lesen Sie auch die restlichen 77 Seiten, damit Sie Ihre Immobilien zukünftig noch sicherer und komfortabler vermieten werden.

**Hier bestellen:**



<https://www.digistore24.com/product/153559>

