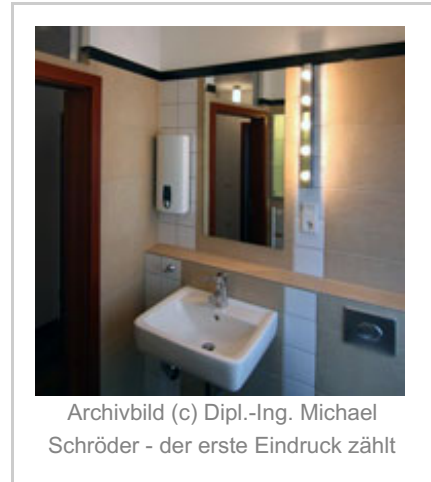


Tipps für Vermieter Teil #1 – effektiv und nachhaltig vermieten

ihre-immobilien-experten.de/vermarktung/tipps-fur-vermieter-teil-1-effektiv-und-nachhaltig-vermieten/

Als Mieter sind vielfältige Parameter bei der Anmietung von Wohnraum zu beachten. So wurden bereits in der Publikationsserie “Tipps für künftige Mieter” folgende Hinweise Aspekte näher beleuchtet:

Die **Wohnlage**, Infrastruktur und die Nachbarschaft, **Anforderungen** an das Gebäude, den Wohnraum, die Räumlichkeiten und die Ausstattung, der **Mietvertrag** und die Mietkonditionen sowie **Verhaltensweisen** in Bezug auf den **Vermieter** und die direkte Nachbarschaft



Als Vermieter gelten ebenfalls mannigfaltige Dinge zu beachten, soll die **Mietsache** effektiv und nachhaltig vermietet werden. Diese Artikelserie hier soll dabei ebenfalls in 4 wesentliche Abschnitte geteilt sein:

- 1. Wie biete ich als Vermieter meine Mietsache möglichst effektiv an, um schnellstmöglich einen anforderungsgemäßen Mieter zu finden?**
- 2. Zu welchen Konditionen biete ich die Mietsache an und welche Parameter wirken sich auf den Mietpreis aus?**
- 3. Die richtige Wahl des Mieters - was muß ich beachten? ...und**
- 4. Wie gehe ich mit meinem Mieter um? Verhaltensweisen im Miteinander von Vermieter zu Mieter.**

Beginnen wir mit dem 1. Punkt: die Vermarktung der Mietsache. Dabei sollte man als Vermieter insbesondere 2 Aspekte bedenken: **Wie kann ich das, was ich anbiete, bestmöglich präsentieren?** und: **Wie biete ich die Mietsache an?** Denn wie beim Verkauf eines Autos ist auch bei der **Vermietung** einer Wohnung oder eines Hauses der Zustand der Mietsache natürlich ein wesentlicher Faktor der Entscheidungsfindung beim Mieter.

Die Mietsache auf “Vordermann” bringen!

Was sich logisch und als selbstverständlich anhört, zeigt sich in der Realität leider immer wieder als echte Ausnahme. Ungereinigte Wohnungen, verlebte Wohnräume, verbrauchte Ausstattung: So begegnen Mieter oftmals dem “künftigen neuen Zuhause”. Der erste Eindruck zählt oftmals. Natürlich nicht immer, denn Charaktere sind verschieden. Doch möchten Sie als Vermieter einen “ordentlichen Mieter” finden, so sollten Sie Ihm auch eine

“ordentliche Mietsache” präsentieren. Grundsätzlich sollte vor Vermietungsbeginn das Möglichste getan werden, um die Mietsache auf “Vordermann” zu bringen. Dazu zählen insbesondere:

1. eine Grundreinigung und Entrümpelung von Vormieter-Hinterlassenschaften, 2. wenn notwendig ein neuer Anstrich ,3. das Herausputzen insbesondere der Bäder und der Küche, 4. gutes Durchlüften und wenn nötig heizen der Wohnung auf Normaltemperatur, 5. das Putzen der Scheiben und Gläser sowie 6. das reparieren von Defekten und prüfen der Funktionen

Wenn der Bodenbelag nicht mehr gut aussieht, oder die Küche verbraucht ist, dann sollte man sich als Vermieter Gedanken machen, diese zu erneuern. Dies kann jedoch auch mit einem potentiellen Mieter besprochen werden, um z.B. dessen Wünsche mit einzubeziehen. So könnte eine Mietbeziehung schon mit Vorteilen für beide Seiten beginnen. Und ein gutes Argument zur Vermietung ist diese Vorgehensweise ebenso, denn der Mieter sieht, daß der Vermieter bereit ist, auch etwas in die Mietsache hineinzugeben. Mit einer ordentlichen Mietsache werden Sie in aller Regel schneller einen zufriedenen Mieter finden, der bereit ist, mehr Geld zu bezahlen und dies auch nachhaltig, da er sich mit der Mietsache identifizieren kann und sich hierin wohlfühlt.

Ist die Mietsache nun bestmöglich hergerichtet und präsentiert, kann die Organisation der Vermietung beginnen. Es bestehen regulär zwei Möglichkeiten, eine Wohnung oder ein Haus, sprich eine Unterkunft, an den Mann / die Frau zu bringen: 1. durch eigene oder private Initiative und Vermarktung oder durch die professionelle Hilfestellung eines Fachmann, wie z.B. eines Immobilienmaklers. Welche Vorteile hat nun die eine oder andere Variante?

Die Immobilien selber vermarkten:

Die Vermarktung selber in die Hände zu nehmen scheint in erster Betrachtung sinnvoll, denn eine Anzeige in der Zeitung oder im Internet ist schnell angelegt, der künftige Mieter muß keine Provision an den Makler bezahlen und Gespräche können schnell, ohne die stetige Abstimmung mit dem Immobilienmakler, durchgeführt werden. Diese Variante ist dann empfehlenswert, wenn ein Immobilienbesitzer / Vermieter Erfahrungen in diesen Gesprächen hat und ggf. schon mehrfach erfolgreich Immobilienvermietungen durchgeführt hat. Menschenkenntnis und Einschätzungsvermögen in Bezug auf den Mieter und dessen Lebenseinstellung / Zahlungsmoral / Verhaltensweise ist hier ebenso gefragt wie die Kenntnis zu allen Fragen rund um die Immobilie, den Mietvertrag und die Mietvertragsgestaltung wie auch die Nebenkosten. Fühlt man sich als Vermieter auf diesen Gebieten fit, dann steht der Eigenvermarktung nichts im Wege.

Die Vermietung über den Immobilienmakler:

Doch nicht jeder Immobilienbesitzer / Vermieter ist auch Experte auf dem Gebiet der Immobilie und Vermietung und gibt diese Tätigkeit und “Verantwortung” gerne an den Immobilienmakler weiter. Nicht zuletzt aus dem Grund, das der Vermieter in der Regel keine Provision an der Makler zahlen muß! (Achtung: es gibt Ausnahmen). Spätestens dann, wenn die Mietsache und der Wohnort des Vermieters räumlich weit entfernt auseinanderliegen, ist die Einschaltung eines Immobilienmaklers sehr sinnvoll. Zudem hat

die Vermietung der Sache durch den Immobilienmakler folgende weitere Vorteile: Der Makler kümmert sich um alle Angelegenheiten rund um die Vermietung, das heißt: potentielle Kunden finden (Über Anzeigen, Schilder, Präsentationen und weitere professionelle Vermarktungsinstrumente), es besteht ggf. schon ein Kundenstamm oder eine Kundennachfrage im Portefeuille des Maklers, die Organisation der Vermietung (Kundengespräche, Terminabstimmungen etc.), die Bereitstellung des Vertragswerkes und die Vorlage der unterschiftsreifen Mietvertragsunterlagen beim Vermieter. Der Immobilienmakler kann zu allen Fragen rund um die Vermietung kompetente Auskünfte liefern, was auch ein Vorteil ist. Und oftmals möchte ein Immobilienbesitzer / Vermieter schlichtweg nicht die ganzen Mietgespräche selber führen. Entweder, weil er keine Lust dazu hat oder schlichtweg keine Zeit.

Können Sie also Mieter richtig einschätzen und deuten, wenn Sie Mietgespräche führen, um nicht einen Mieter vertraglich zu binden, welcher sich nach kurzer Zeit als Mietnomade entpuppt, die Wohnung trotz Ausschluss im Mietvertrag verbraucht oder zerstört oder bereits bei kleinsten Mängeln beginnt mit Mietkürzungen zu drohen, dann sind Sie in aller Regel in der Lage, Vermietungsgespräche selber abzuwickeln und zum Erfolg zu führen. Ansonsten ist die Hinzuziehung eines Immobilien-Experten / Immobilienmaklers dringend angeraten!

Im nächsten Artikel soll es nun um Hinweise zur Miet-Preisfindung der Mietsache gehen...

==> zur gesamten Liste der Fachpublikationen ausschliesslich zum Thema Immobilien durch Dipl.-Ing. Michael Schröder

(Wichtiger Hinweis: dieser Artikel kann und soll keine rechtliche oder sonstige spezielle und individuelle Beratung darstellen und ersetzt in keiner Weise eine individuelle umfassende Prüfung und gezielte fachliche Beratung jedes Einzelnen. Eine Gewähr oder Haftung für Aktualität und Richtigkeit wie auch Vollständigkeit kann nicht übernommen werden.)

Ein Artikel von Ihre-Immobilien-Experten.de, der Immobilien Experten Plattform im Internet.
Ein Service von Dipl.-Ing. Michael Schröder – Mülheim an der Ruhr.