



IMMOBILIEN-RATGEBER

IMMOBILIE & VERMIETUNG

SELBST EIGENE IMMOBILIE ERFOLGREICH VERMIETEN

Der ImmoCoach - DIE ONLINE-AKADEMIE

Aus dem Profi-Makler-Kästchen geplaudert: So vermieten Sie Ihre Immobilie wie ein Experte

Ihre Ausgangslage.

Sie haben in eine Immobilie investiert, ein Haus oder eine Wohnung geerbt? Das Aus Ihrer Ehe zieht eine Neu-Regelung für Ihr gemeinsames Hab und Gut nach sich? Gehören Sie vielleicht zur Generation 60plus und wollen neue Wohn-Wege gehen o. ä.?

Haben Sie sich für die Vermietung entschieden und möchten auf die Unterstützung eines Maklers verzichten, um die Provision, die mit dem Besteller-Prinzip nun nicht mehr auf die Mieter zu übertragen ist, zu sparen?

Doch Sie wissen nicht genau, wo Sie anfangen und wie Sie vorgehen sollen, was Sie beachten und welche Fallstricke Sie umgehen müssen?

Welche Lebenssituation Sie auch immer dazu bewogen hat, Ihre Immobilie zu vermieten: Es ist und bleibt ein immenser Arbeitsaufwand,

- ✔ der mit der sorgfältigen Vorbereitung beginnt,
- ✔ das Finden eines passenden, solventen sowie zuverlässigen Mieters nach sich zieht,
- ✔ den Umgang mit den Mietern und nicht auszuschließenden Ärgernissen wie unpünktliche Mietzahlungen etc. beinhaltet
- ✔ die Instandhaltung umfasst
- ✔ und auch fundiertes juristisches Hintergrundwissen z. B. bezüglich des Mietvertrages, eventueller Kündigungen sowie Rechtsstreitigkeiten, der Kautions und so weiter und so fort von Ihnen verlangt.

Darüber hinaus möchten Sie Ihre Immobilie natürlich so schnell wie möglich vermieten. Um Ihnen den anspruchsvollen Vermietungsprozess zu erleichtern und Ihnen die umständliche, teils ausgesprochen bruchstückhafte Recherche im Internet abzunehmen, geben wir Ihnen in diesem Ratgeber komprimiertes Know-how in Form von erprobten Konzepten und bewährten Strategien, hilfreichen Tipps und arbeitserleichternden Checklisten an die Hand - so können Sie wie ein professioneller Makler vorgehen und Ihr Eigentum kompetent vermieten.

Investiert?

Geerbt?

Scheidung?

Generation 60+?

Was nun?

Wie gehe ich vor?



© goodluz / fotolia

Sie sehen nur die Spitze des Eisbergs?

VERTRAGSTERMIN BESICHTIGUNG EXPOSÉ

IMMOBILIENÜBERGABE

BESTANDSAUFNAHME

VERTRAGSPRÜFUNG

MIETPREISERMITTLUNG

VORBEREITUNG MIETVERTRAG

WERBETEXTE

KAUTION

FOTOGRAFIE

BONITÄTSPRÜFUNG

GRUNDRISSPLAN

QUALIFIZIERUNG

ENERGIEAUSWEIS

OFFLINE-MARKETING

HOME STAGING

ONLINE-MARKETING

VIRTUELLER RUNDGANG

IMMOBILIENFILM

Das steckt wirklich dahinter!

© niyazz / fotolia

Der ImmoCoach - DIE ONLINE-AKADEMIE

Auf die Vorbereitung kommt es an, so gehen Sie vor.

1. Ihre akkurate Vorbereitung

„In allen Dingen hängt der Erfolg von den Vorbereitungen ab“, wusste schon Konfuzius. Und In Ihrem Falle bedeutet die Gründlichkeit bei diesem ersten Schritt im wahrsten Sinne des Wortes schon die halbe Miete.

Je gewissenhafter Sie hier zur Tat schreiten, desto mehr Zeit und Mühe sparen Sie sich später. Zudem vermitteln Sie so Ihrem Mietinteressenten, dass Sie von Ihrer Sache tatsächlich etwas verstehen und können auf alle Fragen fachkundig antworten.

Griffbereite Unterlagen

Machen Sie es wie ein guter Immobilienmakler: Legen Sie sich alle relevanten Dokumente bereit, dazu gehören u. a.

- ✓ der notarielle Kaufvertrag
- ✓ die Teilungserklärung
- ✓ die letzte Betriebskostenabrechnung
- ✓ eine vorformulierte Mieterselbstauskunft
- ✓ der Energieausweis
- ✓ Darlehensverträge etc.

Das Stammdatenblatt

Auf diesem werden übersichtlich und in Kurzform die Angaben zu Ihrer Immobilie erfasst. Es enthält neben Ihren Daten als Eigentümer die Ihres zukünftigen

Mieters und je nach Immobilienart wichtige Aspekte wie die Etage, die Quadratmeter, die Garagenanzahl, das Wohngeld, ob eine Miet-Einzugsermächtigung vorliegt u. s. w.

Gerade bei einer Neuvermietung benötigen Sie dieses praktische Dokument, das für Sie Stressfreiheit bedeutet: Sie müssen nicht lange suchen, um alle für die Kündigung und den Mieterwechsel erforderlichen Details zur Hand zu haben. So können diese Procedere zügig abgewickelt werden.

Das Extra-Konto

Dieses sollten Sie nur für Ihre Vermietungskosten einrichten. So werden Ihre Mieteinnahmen den durch die Vermietung entstehenden Ausgaben leicht kalkulierbar gegenübergestellt. Zu letzteren zählen z. B.

- ✓ Immobilienanzeigen zur Werbung neuer Mieter
- ✓ die Grundsteuer
- ✓ Instandhaltungskosten
- ✓ Versicherungen
- ✓ Fremdkapitalzinsen etc.

Diese Posten können Sie sogar beim Finanzamt geltend machen. Das gesonderte Konto erleichtert Ihnen also zudem die Zusammenstellung Ihrer jährlichen Steuererklärung.



Unterlagen
Mietkonto

Mietpreis?

Mietpreisbremse?

richtige Miete?

Marktmiete?

ortsübliche Vergleichsmiete?

Wie legen Sie den Mietpreis fest?

Zunächst einmal sollten Sie prüfen, ob am Standort Ihrer Immobilie die seit dem 05. März 2015 geltende Mietpreisbremse greift. Wenn ja, dann können Sie als Vermieter bei der zukünftigen Vermietung Ihres Besitzes die neue Miete nicht immer nach Ihrer persönlichen Einschätzung festlegen. Unter gewissen Bedingungen können Sie diese mit maximal zehn Prozent über der ortsüblichen Vergleichsmiete des Mietspiegels ansetzen. Beachten Sie dabei bitte, die Ausstattungs- und Lagemerkmale Ihrer Immobilie der korrekten Kategorie zuzuordnen.



2. Ihr passender Mieter

Zahlungskraft und Zuverlässigkeit

Passend ist ein Mieter selbstverständlich zum einen, wenn

- a) seine Bonität sichergestellt,
- b) er verlässlich in seiner Zahlungsmoral Ihnen gegenüber und
- c) in seiner Sorgfaltspflicht Ihren Besitz betreffend ist.

Mieterselbstauskunft

Für Sie gilt es bei jedem neuen Mieter, Einblick in seine Bonität zu erhalten, um das finanzielle Risiko, welches jede Vermietung in sich birgt, zu minimieren. Ausschließen können Sie dieses zwar nie, da auch ein liquider Mieter im Nachhinein - z. B. durch eintretende Arbeitslosigkeit - zahlungsunfähig werden

kann. Dennoch können Sie zumindest vorbeugen, wie ein akkurat arbeitender Makler es ebenfalls tun würde:

Nutzen Sie dazu eine vorformulierte Selbstauskunft. Dabei dürfen Sie Ihrem Mieter alle Fragen stellen, die mit dem Grundsatz von Treu und Glauben (§ 242 BGB) vereinbar sind, so z. B.:

- ✓ Ist er von Sozialleistungen abhängig?
- ✓ Wie hoch ist sein durchschnittliches Nettoeinkommen? Beträgt der Mietanteil 75 % oder mehr, bedeutet dies per Gesetz eine unverhältnismäßig hohe finanzielle Belastung.
- ✓ Was ist er von Beruf?
- ✓ Wer ist sein Arbeitgeber?
- ✓ Lässt er ein Verbraucherinsolvenzverfahren durchführen?
- ✓ Hat er eine eidesstattliche Versicherung abgegeben?

Weigert sich der Interessent, Auskunft zu geben, so sollten Sie dem Abschluss eines Mietvertrags mit Vorsicht begegnen. Wenn es hart auf hart kommt, bleiben Sie möglicherweise auf nicht geleisteten Mietforderungen sitzen.

Bitte bedenken Sie: Es handelt sich hierbei, wie der Name schon sagt, um eine Selbst-Auskunft. Diese muss nicht unbedingt der Wahrheit entsprechen. Sie sollten die Angaben deshalb unbedingt überprüfen.



© Coloures-Pic / fotolia

Bonitätsauskunft

Anhand dieser können Sie die Kreditwürdigkeit Ihres Mietinteressenten abfragen. Sie erhalten eine Bestätigung seiner aktuellen Adresse, Bonitätsdaten aus öffentlichen Schuldverzeichnissen sowie Mieterangaben und Negativbeträge aus früheren Mietverhältnissen.

Um diese Informationen zu erhalten, können Sie Ihren zukünftigen Mieter auffordern, eine Selbstauskunft aus dem zentralen Schuldnerverzeichnis zu beantragen. Diese ist für ihn einmal im Jahr gebührenfrei.

Auf der anderen Seite haben Sie als Vermieter ein Recht auf Einsicht in das Schuldnerverzeichnis, da Ihnen wirtschaftliche Nachteile entstehen können, wenn Ihr Mieter seinen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommt. Bis Ende 2017 bestehen zwei Schuldnerverzeichnisse, die Sie jeweils abfragen müssen, da Ihr Mietinteressent in einem oder in jedem der beiden Schuldnerverzeichnisse eingetragen sein kann:

- 1) bis Ende 2012 gespeicherte Daten: Diese erhalten Sie bei dem zuständigen Amtsgericht einzig und allein auf schriftlichen Antrag.
- 2) ab dem 1. Januar 2013 in ein zentrales, bundesweites Schuldnerverzeichnis vorgenommene Eintragungen, die nicht in 1) enthalten sind: Entsprechende Auskünfte werden Ihnen ausschließlich über das länderübergreifende Informationsportal www.vollstreckungsportal.de und nur in elektronischer Form erteilt.

Entstehen Ihnen Kosten?

Für eine Auskunft aus den alten Schuldnerverzeichnissen (1) haben Sie nichts zu entrichten.

Informationen aus dem neuen, zentralen Schuldnerverzeichnis (2) werden Ihnen mit 4,50 Euro pro Eintrag berechnet. Sie müssen jeden davon begleichen. Hat Ihr Mieter z. B. vier gespeicherte Datensätze, beläuft sich die von Ihnen zu tragende Summe auf 18 Euro.

Bonitätsauskunft?

Mieterselbstauskunft?

SCHUFA-Auskunft?

Bonitätscheck?

Nicht jede Immobilie ist für jeden Mieter geeignet. Und umgekehrt.

Neben der Zuverlässigkeit Ihres zukünftigen Mieters ist es wichtig herauszufinden, ob er und die Immobilie kompatibel sind. Dementsprechend ist es ratsam, die Zielgruppe für Ihre Immobilie zu definieren. Eine 1- bis 2-Zimmerwohnung in lebendiger Umgebung eignet sich eher für einen jungen, dynamischen Single. Senioren sind bei guter Infrastruktur im Parterre bzw. in einem Haus mit Fahrstuhl gut aufgehoben und eine Familie mit Nesthäkchen hat in einer verkehrsunruhigen Lage ohne Kita und Schulen nichts zu suchen.

Auch in die Mieterstruktur - falls vorhanden - sollte sich der Neuling gut einfügen können. Hilfreiche Krite-

rien dabei könnten die Nationalitäten, die Familienstände, das Vorhandensein von Kindern, die Erlaubnis oder das Verbot von Haustieren sowie die Altersklassen sein.

Sollten Sie keinen ersten, sondern einen Nachmieter suchen: Orientieren Sie sich an dem Jetzigen und fragen Sie sich, ob Ihr neuer Mieter ähnlich gestrickt sein soll, da Sie positive Erfahrungen gemacht haben oder ganz und gar anders, weil Sie einen derartigen nie wieder in Ihrem Hause haben möchten. Geraten oder immense Verluste machen.



Mietersuche



© Dmitriy / fotolia

3. Ihre aktive Mietersuche

Nachdem Sie all diese Aspekte geprüft haben, ist ein „Mieter-Bild“ entstanden. Mit diesem können Sie Ihren Wunsch-Mieter anhand von zielgerichteter Werbung suchen. Da umgekehrt Ihr Eigentum auch die Wunsch-Immobilie für bestimmte Mieter sein wird und Sie genau diese nach Ihrer Analyse auch erreichen, werden Sie nun schnell fündig. Dann sollten Sie Ihren persönlichen Wunsch-Mieter unbedingt von sich und Ihrer Immobilie überzeugen. Dazu gehört auch, dass Sie sich als präsender Ansprechpartner erweisen - Sie und nicht etwa Ihr Nachbar, Freund o. ä. - und den Kontakt entsprechend der Arbeitsweise eines gewissenhaften Maklers stets aufrecht halten, in dem Sie telefonisch gut erreichbar sind und auf E-Mail-Anfragen zügig antworten.

Die erfolgreiche Vermarktung Ihrer Immobilie

Um Ihren passenden Mieter zu finden, können Sie zunächst auf Empfehlungen aus Ihrem Freundes- und Bekanntenkreis, durch Nachbarn oder - falls vorhanden - durch Ihren Vormieter zurückgreifen. Prüfen Sie bitte aber auch hier immer die Bonität.

Ansonsten geben Sie aussagekräftige Anzeigen auf:

- ✓ Die Zeitung eignet sich gut, um ältere Generation anzusprechen.
- ✓ In ländlichen Regionen ist das Gemeindeblatt ein adäquates Medium.

© Fiedels / fotolia

Immobilien

2-Zi.-Wohnung, Parterre

ca. 65 m², WC, Balkon, Küche, Keller
Prov.-frei. 390,- KM + NK + 2 MM KT
Chiffre 1102 | 3243 2

3-Zi.-Whg. in Zentrumsnähe

ca. 95 m², WC, Dielenboden, Speise-
kammer, Wannenbad, Fliesen neu.
450,- € KM + NK + 2 MM KT
☎ Mustermann · 030 | 22 11 33

2-Zi.-Whg. m Balkon, BAD

67 m², Küche, abgez. Dielen, Bad san.
Kabelanschluß,

Maisonette-Wohnung

ca. 110 m², Gäste-WC,
Parkett, 950,- € KM + NK + 2 MM KT
Chiffre 1102 | 3243 2

2-Zi.-Whg. in Zentrumsnähe
ca. 95 m², WC, Dielenboden, Speise-
kammer, Wannenbad, Fliesen neu.
450,- € KM + NK + 2 MM KT
☎ Mustermann · 030 | 22 11 33

2,5-Zi.-Whg. m

45 m², Küche, Spei-
kammer, abgez. Dielen, Bad san.
ca. 95 m², WC, Ba-
d, 450,- € KM + NK + 2 MM KT

Darüber hinaus hat sich das Internet als effiziente Vermietungsplattform erwiesen. U. a. können Sie in folgenden Internetportalen weitreichend annoncieren: ImmobilienScout24, immonet.de und Immowelt. Dies ist allerdings mit Kosten verbunden, die Sie bitte bei jedem Anbieter erfragen.

Nicht üblich, aber aus Sicht eines erfahrenen Maklers wirksam:

Sie können auch Werbeplakate, -fahnen oder -tafeln, Vermietungsaufsteller und andere geeignete Kundenfänger nutzen, um auf Ihre zu vermietende Immobilie aufmerksam zu machen. Diese werden idealerweise an der Fassade oder am Fenster des ersten Ober- oder des Erdgeschosses angebracht.



Das anschauliche Exposé Ihrer Immobilie

Es enthält bestenfalls einen Eye-Catcher-Titel, eine flüssig geschriebene Lage- und Objektbeschreibung, wesentliche Ausstattungsmerkmale der Wohnung sowie Mietkonditionen. Weiterhin sollte es ein Foto der Hausansicht und den Wohnungsgrundriss sowie ergänzende Bilder zur Innenausstattung zeigen. Setzen Sie dabei auf leserliche, moderne Grundrisse, so dass Ihre Interessenten sich gedanklich einrichten können. Und verzichten Sie bitte auf Schnappschüsse, Unschärfe, ungünstige Perspektiven etc. Ein Profi-Fotograf - den jeder Makler, der etwas auf sich hält, engagiert - kann auch für Sie eine lohnende Investition sein.

Marketinghelfer

Der Energieausweis

Die Energieeinsparverordnung (EnEV) legt fest, unter welchen Voraussetzungen ein Energieausweis ausgestellt werden muss. Darüber hinaus erlegt Sie Ihnen die Pflicht auf, folgende Angaben in Ihren Immobilienanzeigen zu machen:

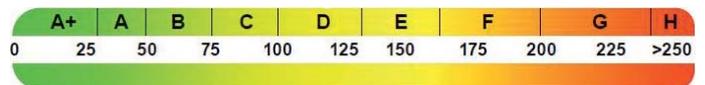
- 1) die Art des Energieausweises: Energiebedarfsausweis oder Energieverbrauchsausweis im Sinne des § 17 Absatz 1 Satz 1
- 2) den im Energieausweis genannten Wert des Endenergiebedarfs oder -verbrauchs für das Gebäude
- 3) die im Energieausweis genannten wesentlichen Energieträger für die Heizung des Gebäudes
- 4) bei Wohngebäuden das im Energieausweis genannte Baujahr und die im Energieausweis genannte Energieeffizienzklasse

Quelle: EnEV-online

Besitzen Sie einen alten Ausweis ohne Effizienzklasse, genügt es, den Energiekennwert zu veröffentlichen.

Zudem müssen Sie dieses Dokument nach der neuen Regelung bei Besichtigungen unaufgefordert vorlegen oder gut sichtbar aushängen bzw. -legen und bei Übergabe Ihrem Mieter aushändigen. Andernfalls kann Ihnen ein Bußgeld bis zu 15.000 € drohen.

Einen qualifizierten Energieberater in Ihrer Region können Sie als Vermieter z. B. bei den Energieeffizienz-Experten finden.



© Eisenhans / fotolia



© Wolfilser / fotolia

4. Die Besichtigung Ihrer Immobilie

Die Vorbereitung

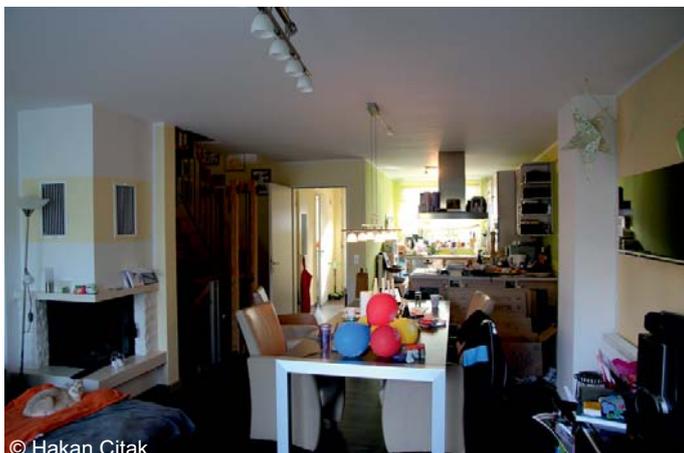
Auch hier heißt es: Arbeiten Sie so sorgfältig wie ein versierter Makler, denn dies bedeutet die andere Hälfte der Miete.

Ihre Vorauswahl

Wer schreibt, der bleibt. Erstellen Sie sich deshalb eine Liste, in der Sie all Ihre Interessenten aufnehmen und die wesentlichen Gesprächsinhalte notieren. Damit schaffen Sie sich einen perfekten Überblick und können selektieren, welche Kandidaten nicht in Frage kommen, um die übrigbleibenden, die Sie als qualifiziert erachten, zu einem Besichtigungstermin einzuladen.

Ihre Immobilie

Sorgen Sie dafür, dass die Räumlichkeiten auch wirklich repräsentabel, sauber und gut gelüftet sind. Ob diese leer stehen oder sich derzeit noch in Vermietung befinden: Mit ein paar kleinen Tricks können Sie für eine Wohlfühlatmosphäre und eine ansprechende Optik sorgen. Weiterführende und hilfreiche Informationen finden Sie in unserem Homestaging-Ratgeber, den Sie gerne in unserer ImmoCoach Online Akademie runterladen können.



© Hakan Citak

Der Termin

Vorab: Bitte vermeiden Sie Massenbesichtigungen, denn durch diese verlieren Sie die Übersicht und können den am Ende tatsächlich passenden Mieter nicht klar herausfiltern. Existiert ein noch aktueller Mieter, würde dieser zudem höchstwahrscheinlich genervt reagieren, was das Klima bei den Besichtigungen vergiften und der erfolgreichen Vermietung im Wege stehen könnte.



© carlosgardel / fotolia

Aus diesem Grunde verabreden Sie sich auch bitte mit diesem ca. 30 Minuten vor der ersten Besichtigung in dem zu vermietenden Objekt. Informieren Sie ihn, wie viele Interessenten kommen werden und bedanken Sie sich für sein Entgegenkommen.

Bei jedem Ihrer Interessenten gilt:

Sobald Sie den Eindruck haben, dass er Gefallen an der Wohnung/dem Haus findet, versuchen Sie in einem zwanglosen Gespräch zu erreichen, dass er sich bereits in den Räumlichkeiten angenehm wohnen sieht. Erweitern Sie die Besichtigung auf die dazugehörigen Räume, die außerhalb liegen, wie den Keller, den Fahrrad-, Wasch- und Trockenraum, die Tiefgarage etc. Besteht eine wohlgesonnene Hausgemeinschaft, die Sie kennen, ist es von Vorteil, kurzen Kontakt zu dem ein oder anderen Mieter herzustellen, um diese zu demonstrieren.

Wenn Ihr Kunde tatsächliches Interesse zeigt

Spüren Sie, dass er Feuer und Flamme ist, investieren Sie weitere Zeit, in dem Sie ihm die Umgebung präsentieren: Veranschaulichen Sie ihm, wie er Bus und Bahn erreichen kann, wo der Supermarkt für den täglichen Einkauf, der Bäcker für die Sonntagsbrötchen, der sichere Kindergarten für die Jüngsten, Sportmöglichkeiten und der Arzt für die Gesundheit oder der nächste Geldautomat liegen.

Schaffen Sie auf diesem kleinen Spaziergang Vertrauen und betonen Sie dezent die Vorteile seines neuen Lebensraumes wie z. B. die gelungene Kombination aus Wohn- und Essbereich, das lichtverwöhnte Badezimmer, den praktischen Vorratsraum, die schöne Aussicht vom Balkon u. s. w.

Ihre abschließende Frage, wie ihm die Immobilie gefällt und ob er sich vorstellen könnte, dort zu wohnen, sollte er mit einem eindeutigen „Ja“ beantworten. Wenn er herumeiert, verschwenden Sie Ihre Zeit.

Bedenken Sie aber bitte, dass einer klaren Zu- auch immer noch eine Absage erfolgen kann und führen Sie deshalb weiterhin Besichtigungen durch. Ziehen Sie einen Interessenten in die engere Auswahl, informieren Sie ihn darüber - geben Sie dabei aber bitte keine mündliche Zusage - und machen Sie ihn darauf aufmerksam, dass er Mitbewerber hat. Konkurrenz belebt das Geschäft.

Falls es noch nicht vorab per E-Mail geschehen ist, überreichen Sie allen Kandidaten, die in Ihren Augen geeignet sind, am Ende der Besichtigung den Grund-

riss und das Formular „Mieterselbstauskunft“. Darüber hinaus weisen Sie jeden bitte darauf hin, dass Sie eine Bonitätsauskunft einholen werden und Gehaltsnachweise vor der Unterschrift des Mietvertrags benötigen.

**Kümmern Sie sich um Ihre
ernsthaften
Mietinteressenten!**

**Verlassen Sie sich nicht nur auf
einen
Mietinteressenten!**

**Wählen Sie mehrere
Kandidaten aus!**



© bernardbodo / fotolia



© goodluz / fotolia

5. Ihre Entscheidung

Da Sie von Ihrem zukünftigen Mieter Zuverlässigkeit erwarten, sollten Sie ihm dasselbe Recht gewähren und kurzfristig zu einem Ergebnis kommen. Doch selbst wenn Sie ihm mitteilen, dass er den Mietvertrag unterschreiben kann und den Mietbeginn sowie den Termin für die Übergabe festgesetzt haben, sagen Sie bitte Ihren anderen Favoriten erst dann ab, wenn er auch tatsächlich seine Unterschrift geleistet hat. So sind Sie auf der sicheren Seite.

Lassen Sie sich vorab folgende Unterlagen geben:

- ✓ den Personalausweis als Vorlage für eine Kopie
- ✓ den Gehaltsnachweis der letzten drei Monate
 - o bei Rentnern: den aktuellen Rentenbescheid.
 - o bei Selbstständigen: eine vom Steuerberater gestempelte und unterzeichnete betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) der letzten 6 Monate (ggf. aktueller Steuerbescheid)
 - o bei Azubis: die letzten Gehaltsabrechnungen, den Ausbildungsvertrag, den Kindergeldnachweis, Bescheid über BAB
 - o bei Studenten: die Immatrikulationsbescheinigung, eine Bestätigung der Eltern über die Höhe der Unterhaltsleistungen, den Kindergeldnachweis und ggf. einen Bescheid über Bafög

- o bei Leistungsbeziehern (Jobcenter /Grundsicherung-/Sozialamt): eine auf die Wohnung bezogene Kostenübernahme vom entsprechenden Amt, den aktuellen Leistungsbescheid und ggf. Nachweise über Zuverdienste.

- ✓ das verfügbare Nettoeinkommen (abzüglich Kredit- bzw. Leasing-Raten und sonstiger Verpflichtungen)
- ✓ die vollständig ausgefüllte und unterschriebene Selbstauskunft mit den Daten aller Personen, die einziehen wollen

Diese Informationen besorgen Sie sich:

- ✓ Bonitätsauskunft
- ✓ Mietnachweise, z. B. Bescheinigung des aktuellen Vermieters über die Mietzahlung oder Kontoauszüge, aus denen sich die getätigten Mietzahlungen ergeben

**Unterlagenprüfung
ist
Pflicht!**

6. Mietvertrag und Kaution

Nachdem Sie Ihren Wunsch-Mieter endlich gefunden haben, ist der nächste Schritt die Vorbereitung des Mietvertrages, den Sie ihm zur Kenntnisnahme und Unterschrift zukommen lassen. Für die Rechtssicherheit sowohl des Vertrages als auch der Kaution können Sie sich an folgender Checkliste orientieren:

Mietvertrag

Füllen Sie immer zwei gleichlautende Exemplare korrekt und vollständig aus und geben Sie Folgendes an:

- ✓ Vermieter: vollständige Namen und komplette Anschriften
- ✓ Mieter: vollständige Namen, Geburtsdaten und -orte, Nummern der Personalausweise
- ✓ Mietgegenstand (genaue Bezeichnung der Wohnung)
- ✓ Anzahl der Mieter, Schlüssel
- ✓ Wohnfläche (zur Abrechnung der Betriebskosten)
- ✓ Energieausweis
- ✓ Mietdauer, Kalt-Miete und Betriebskosten als Vorauszahlung
- ✓ Schönheitsreparaturen
- ✓ Zustimmungspflicht für Haustiere mit Ausnahme von Kleintieren
- ✓ Hausordnung
- ✓ sonstige Vereinbarungen
- ✓ Unterschriften aller Mieter und Vermieter

Mietvertrag

Kaution

Vertragspartner

Checkliste

vollständige Daten

zweifache Ausführung

Kündigungsfristen

Sowohl Ihr jetziger (falls vorhanden) als auch Ihr zukünftiger Mieter sind dazu verpflichtet, die dreimonatige Kündigungsfrist einzuhalten. Ein nahtloser Übergang ist daher selten möglich und Sie müssen mit einem Leerstand von mindestens einem Monat rechnen.

Die Kaution

Diese müssen Sie mietvertraglich vereinbaren, damit Ihre eventuellen Forderungen, die z. B. durch Mietrückstände, Betriebskostennachzahlungen oder Mängelbeseitigung nach Auszug etc. entstehen, auch gesichert sind.

Die Kaution darf nach dem Gesetz drei Netto-Monatskaltmieten nicht übersteigen und kann von Ihrem Mieter in drei Monatsraten bezahlt werden.

Wichtig für Sie zu wissen: Sie sind berechtigt, vor der Übergabe die erste Miete und die erste Kautionsrate zu verlangen.



© megakunstfoto / AdobeStock

7. Die Übergabe

Gab es einen Vormieter, wurden im Abnahme-Protokoll der Ist-Zustand der Immobilie sowie - falls vorhanden - durch den Mieter verursachte Mängel festgehalten, um sich gegebenenfalls Schadensersatzansprüche zu sichern.

Bei der Übergabe lassen Sie sich den Ist-Zustand vom Neu-Mieter bestätigen. Damit vermeiden Sie, dass er sich bei Auszug herausreden kann, sollten wiederum Mängel festgestellt werden, die auf seine Kappe gehen.



© BillionPhotos.com / AdobeStock

Prüfen Sie gemeinsam mit Ihrem Mieter alle Punkte des Übergabeprotokolls, das in doppelter Ausführung ge- und unterschrieben wird. Lassen Sie ihn bei einem Rundgang durch alle Räume selbst die Funktionalität von Wasserhähnen, der Toilettenspülung, der Heizung etc. testen und auch auf die Zählerstände schauen.

Die sog. „Vermieterbescheinigung“

Die Reform des Meldegesetzes vom 01.11.2015 bedeutet für Sie, Ihrem Mieter den Einzug gesondert bestätigen zu müssen. Bei Nichtausstellung kann ein Bußgeld bis zu 1.000 Euro über Sie verhängt werden.

Weitere Übergaben

Händigen Sie Ihrem Mieter den Energieausweis und - nach Unterzeichnung beider Protokolle - die Schlüssel aus.

8. Für ein freundliches Miteinander

Wenn Sie ein gutes Verhältnis zu allen Mietern und auch zu dem Neuling aufbauen, kann sich das nur für Sie lohnen. Deshalb unsere Empfehlungen, da sich mitmenschliche Kommunikation immer bewährt:

- ✓ Setzen Sie ein Schreiben für die bereits vorhandenen Hausbewohner - in einer Wohnungseigentümergeinschaft für die Hausverwaltung - auf, in dem Sie über den Einzugstermin des Hinzuziehenden informieren und um Verständnis für etwaige Unannehmlichkeiten bitten, die der Umzug mit sich bringen kann.
- ✓ Versichern Sie Ihrem neuen Mieter Ihre Unterstützung, wenn er diese benötigt.
- ✓ Wenn es um Kleinigkeiten geht: Kommen Sie ihm entgegen oder - wenn das für Sie vertretbar ist - drücken Sie ein Auge zu, z. B. bei seinem Wunsch nach einem neuen Duschkopf trotz gültiger Kleinreparaturklausel.
- ✓ In einem Mietverhältnis können immer wieder minimale bis große Probleme auftreten. Sie können unnötige Konflikte vermeiden, wenn Sie zunächst erst einmal ein klärendes Gespräch suchen, bevor Sie juristisch in Form einer Erinnerung, Mahnung oder gar Abmahnung reagieren.

Protokoll Übergabe

Energieausweis

Vermieterbescheinigung

Schlüssel

Vertragspartner



© bernardbodo / fotolia

9. Wenn es zur Kündigung kommt

Lebenswege verändern sich und deshalb wird es u. U. nicht ausbleiben, dass Ihr Mieter Ihnen kündigt. Damit ist leider erneut ein immenser Aufwand verbunden, den Sie dazu noch in möglichst kurzer Zeit zu stemmen haben, um unnötigen Miet-Leerlauf zu vermeiden.

Das Procedere

- ✓ Prüfen Sie zunächst das Kündigungsschreiben auf formale Korrektheit. Ist z. B. die Kündigungsfrist eingehalten worden?
- ✓ Hat alles seine Richtigkeit, bestätigen Sie die Kündigung. Obwohl der Mieter keinen Anspruch darauf hat, zeigen Sie damit souveräne Seriosität und geben ihm ein Gefühl von Rechtssicherheit. Da die Möglichkeit besteht, dass er Ihnen einen Nachmieter stellen kann, kann Ihnen dies wiederum zu Gute kommen.
- ✓ Klären Sie mit Ihrem Mieter alle Details und anstehenden Notwendigkeiten. Vereinbaren Sie mit ihm eine Besichtigung für die Vorabnahme (s. u.).
- ✓ Haben Sie keinen sicheren Nachfolger zur Hand, beginnen Sie umgehend mit der Mietersuche. Entsprechend dem Ihnen bekannten, spätesten Auszugstermin inserieren Sie das Einzugsdatum unter der Angabe „bezugsfrei ab TT.MM.JJJJ oder nach Absprache“.
- ✓ Begutachten Sie bei der - gründlich vorbereiteten - Vorabnahme den Zustand der Räumlichkeiten, um zu gewährleisten, dass Sie diese zum vereinbarten Datum ordentlich abnehmen können. So verschwenden Sie keine Zeit. Des Weiteren stehen Sie mit dieser Maßnahme auf der sicheren Seite, falls der Mieter die endgültige Abnahme verweigern sollte.
- ✓ Legen Sie letztere zeitlich nahe an den Auszugstermin. Wohnt der Noch-Mieter nicht mehr in Ihrer Immobilie, könnte er den Realitätssinn verlieren und seinen Zahlungsverpflichtungen nur teils - z. B. unter Aussparung der Betriebskosten - oder gar nicht mehr nachkommen.

10. Die erneute Mietersuche/Nachwort

Nun beginnt alles wieder von vorne. Wir hoffen, dass dieser Ratgeber für Sie Licht ins Dunkle des

umfangreichen Vermietungsprozesses bringen konnte. Sie haben jetzt einen geordneten Überblick. Wenn Sie noch weiter in die Tiefe gehen wollen, Fragen haben bzw. Unsicherheiten oder ein Gefühl der Überforderung auf Ihnen lastet, zögern Sie nicht, uns zu kontaktieren. Wir helfen Ihnen gerne weiter.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!

Mit diesem Ratgeber haben Sie das nötige Hintergrundwissen für die professionelle Immobilienvermietung erlangt.

Wir wünschen Ihnen bei der Vermietung Ihrer Immobilie bestes Gelingen!

Sie haben noch Fragen und benötigen sämtliche Vorlagen, Checklisten und Videos? Dann werden doch ganz einfach Mitglied in unserer Online Akademie. Hier erhalten Sie alle weiterführenden Informationen um Ihre Immobilie selbst wie ein professioneller Immobilienmakler zu vermieten.

Werden Sie
Mitglied
in
unserer
Online-
Akademie.



Der ImmoCoach

Deutschlands 1. und größte online Akademie für Eigentümer,
die ihre Immobilie selbst verkaufen oder vermieten möchten

Gerne für Sie da!
Kontaktieren Sie uns!



Einfach den QR Code mit
Ihrem Smartphone und einer
Reader-App scannen und unsere
Kontaktdaten direkt in Ihr Adress-
buch speichern!



Der ImmoCoach
Hakan Citak
Yorckstraße 12 • 50733 Köln

Tel.: 0221 - 669 59 384
info@der-immocoach.de
www.der-immocoach.de



Impressum

Herausgeber: Citak Immobilien e.K.,
Yorckstraße 12, 50733 Köln, 0221-29887120
www.citak-immobilien.de
info@citak-immobilien.de

V.I.S.D.P.: Hakan Citak (Anschrift s.l.)

Redaktionelle Mitarbeit:
Hakan Citak, Susanne Purol

Gestaltung: Hakan Citak

Bildnachweis: Titelseite © bernardbodo / fotolia
www.fotolia.com, www.stock.adobe.com.