

Wohnungsvermietung - Eigenvermarktung oder eine Aufgabe für Immobilienprofis?

Wer vermieten will, sieht sich heute mehr denn je mit vielen Fragen konfrontiert: Wieviel Miete kann ich verlangen? Welche Informationen muss ich dem Interessenten geben? Wie finde ich einen geeigneten und solventen Mieter? Wie gestalte ich einen rechtssicheren Mietvertrag und was sollte im Übergabeprotokoll stehen? Ein gutes Mietverhältnis hängt entscheidend von der Auswahl des richtigen Mieters ab. Der falsche Mieter kann großen Ärger verursachen und im schlimmsten Fall einen hohen finanziellen Schaden zufügen.

Erfahrung und Marktkenntnis

Eigentümer, die nicht regelmäßig vermieten, wissen oft nicht, was bei einer Vermietung in rechtlicher und vertraglicher Hinsicht zu beachten ist. Es fehlt meist an Erfahrung und an der erforderlichen Marktkenntnis. Nicht alle Städte und Gemeinden führen einen Mietspiegel (Übersicht über die ortsübliche Vergleichsmiete), der bei Festlegung der Miete oder Mieterhöhungen als Begründungsmittel dient. Der Immobilienprofi vor Ort kennt den Markt genau und weiß, wieviel Miete für eine Immobilie mit der jeweiligen Ausstattung und Lage erzielt werden kann.

Bestellerprinzip wer trägt die Maklerkosten

Mit der Einführung der Mietpreisbremse in den meisten deutschen Städten und Gemeinden zum 1. Juni 2015 wurde auch das sogenannte Bestellerprinzip eingeführt. Das allgemein geltende Prinzip „Wer bestellt, der bezahlt“, soll auch bei Vermietungen durch Makler sicherstellen, dass derjenige, der den Makler beauftragt und in dessen Interesse der Makler überwiegend tätig wird, ihn auch bezahlt. In der Praxis ist dies meist der Vermieter. Somit müssen also bei Zustandekommen eines Mietvertrages die Maklerkosten i.d.R. vom Vermieter übernommen werden.

Vermietung durch einen Immobilienprofi

Viele Eigentümer werden sich bei der nächsten Vermietung fragen, ob sich die Beauftragung eines Immobilienprofis aufgrund des Bestellerprinzips noch lohnt. Wer als Vermieter viel Zeit hat, die notwendige Erfahrung und Marktkenntnis mitbringt und sich darüber hinaus im Miet-

recht gut auskennt, wird zunächst einmal selbst versuchen, einen Mieter zu finden. Für Eigentümer, die weit von der Immobilie entfernt wohnen, beruflich sehr eingespannt sind, oder einfach ohne hohen Eigenaufwand und Risiko vermieten wollen, wird sich die Beauftragung eines Maklers auch weiterhin lohnen.

+ Vorteile Makler:

1. Sichere Ermittlung der Marktmiete
2. Beratung rund um die Vermietung
3. Professionelle Präsentation und Werbung auf allen Vertriebswegen
4. Beschaffung des Energieausweises und aller notwendigen Unterlagen
5. Koordination und Durchführung der Besichtigungen
6. Bonitätsprüfung der Interessenten
7. Pufferfunktion zum Schutz der Privatsphäre des Vermieters
8. Rechtssicherer Mietvertrag und Übergabe
9. Steuerliche Absetzbarkeit der Vermittlungsprovision
10. Freizeitgewinn für den Vermieter

- Nachteile Makler:

1. Vermittlungsprovision

Verkauf durch einen Immobilienprofi

Das Bestellerprinzip gilt nur für die Vermittlung von Mietverhältnissen. Immobilienverkäufe die durch Makler vermittelt werden, sind von dieser Regelung nicht betroffen. Hier gelten je nach Bundesland unterschiedliche Provisionsätze. In Baden-Württemberg ist allgemein üblich, dass die Vermittlungsprovision für den Käufer 3 % zzgl. MwSt. beträgt. Die Provisionshöhe für den Verkäufer variiert je nach Umfang der Maklerleistung zwischen provisionsfrei und 3 % zzgl. MwSt. Qualität und Leistung sind bei der Maklerauswahl entscheidend. Verkäufer, die einen Makler beauftragen, sollten sich im Vorfeld umfassend über den Umfang und die Qualität der Maklerleistung informieren. Wichtige Auswahlkriterien sind:

- Regionale Spezialisierung des Maklers
- Referenzen über vergleichbare Immobilien
- Positive Kundenbewertungen.



Roland Eisemann, Mitinhaber Tinz & Eisemann
Immobilienvermittlung in Graben-Neudorf

„Die Vermietung einer Immobilie ist eine zeitintensive Angelegenheit. Sie erfordert Fachwissen, Engagement und langjähriger Erfahrung. Immobilienprofis kennen die rechtlichen und vertraglichen Grundlagen und sind im Umgang mit Mietern routiniert.“

Tinz & Eisemann Immobilien hat mit Einführung des Bestellerprinzips den Vermieterservice auf ein variables Leistungsmodell umgestellt. Der Vermieter kann neben einem All-inklusiv-Paket auch einzelne Basisleistungen zum Festpreis buchen, beispielsweise Exposé Erstellung, und sonstige Marketingmaßnahmen, Terminvereinbarung und Durchführung der Besichtigungen, Erstellung eines rechtsverbindlichen Mietvertrages mit Wohnungsübergabe. Der Vermieter kann somit gezielt die Leistungen auswählen, in denen er sich weniger auskennt oder die für ihn besonders zeitintensiv sind. Welche Leistungen im Einzelfall das beste Ergebnis bringen, kann ein persönliches Gespräch mit dem Immobilienfachmann klären.

Auch Ihre Immobilie hat den besten Mieter verdient. Sprechen Sie uns an!

TINZ & EISEMANN
IMMOBILIENVERMITTLUNG

Silcherstraße 3, 76676 Graben-Neudorf
Fon. 07255-726272
www.info@t-e-immobilien.de