



IHR IMMOBILIEN-
PARTNER IN DER
METROPOLREGION:
STEFAN UND NICOLE
SAGRALOFF



PARTNERSCHAFTLICH. EHRlich. STARK.

**IMMOPARTNER IST NÜRNBERGS FÜHRENDER PARTNER RUND UM
DIE VERMITTLUNG VON WOHN- UND GEWERBEIMMOBILIEN.**

IMMOPARTNER hat sich seit seiner Gründung im Jahr 2003 bei unseren Kunden und Geschäftspartnern einen hervorragenden Ruf erarbeitet. Durch den lokalen Fokus des Immobilienunternehmens profitieren unsere Kunden von einer intensiven Beratung, einer ausgezeichneten Marktkennntnis, einem gepflegten Netzwerk und zeitnahen Vermittlungserfolgen. Unser Leistungsportfolio reicht von der realistischen Marktwertermittlung über eine intensive persönliche Beratung bis hin zur professionellen Vermarktungs- und Vertriebsleistung. Dazu kommen ein umfassender After-sales-Service und mit dem neuen Bestellerprinzip auch ein maßgeschneidertes Angebot für Vermieter.

Kapitalanleger und institutionelle Bestandshalter vertrauen der vorausschauenden Beratung der Makler von IMMOPARTNER Nürnberg ebenso wie Bauträger oder internationale Investoren, welche die sorgfältig erstellten, realistischen Expertisen der Immobilienprofis als fundierte Entscheidungsgrundlage für ihre Projektplanung verwenden. Die Mitgliedschaft im Immobilienverband IVD gibt unseren Kunden außerdem die Sicherheit, mit IMMOPARTNER Nürnberg auf überprüfte Seriosität und Kompetenz zu setzen.



FÄRBERSTR. 5 (HEFNERSPLATZ)
90402 NÜRNBERG

☎ (0911) 477760 – 13
✉ TEAM@IMMOPARTNER.DE
f WWW.FACEBOOK.COM/IMMOPARTNER.NUERNBERG
🌐 WWW.IMMOPARTNER.DE

OHNE HINDERNISSE
INTERESSENT
BESICHTIGUNG
MIETNOMADE
UNTER FREUNDEN



OHNE HINDERNISSE

LEITFADEN FÜR IMMOBILIENVERMIETER

MACHEN SIE KEINEN FEHLER – ES GEHT UM IHREN ERFOLG.

VIEL ERFOLG BEI IHRER VERMIETUNG!

Die Vermietung einer Immobilie ist ein komplexer Prozess, bei dem viele Entscheidungen getroffen und viele einzelne Schritte sorgfältig nacheinander abgearbeitet werden müssen. Da sich Fehler im Nachhinein nur selten korrigieren lassen und es um Ihr Geld geht, zeigen wir Ihnen in dieser Broschüre die häufigsten Stolperfallen – und wie Sie diese überwinden können.

FEHLER NR. 1 – UNGENAUE PLANUNG

Vielen Vermietern ist nicht bewusst, dass sie nur dann zu einem optimalen Ergebnis kommen, wenn sie ihr Vorhaben von A bis Z durchplanen. Denn gerade bei Vermietungen muss man sehr genau hinsehen – jeder kennt einen Vermieter, dessen Traummieter sich letztendlich als Mietbetrüger entpuppt hat. Damit Sie nicht erst mitten im Vermietungsprozess merken, dass Sie etwas Entscheidendes übersehen haben, sollten folgende Fragen unbedingt im Vorfeld geklärt werden:

- Wie viel Zeit habe ich, um mich um die Vermietung zu kümmern?
- Wer ist mein Wunschieter? Wer passt zur Immobilie und zu den Nachbarn?
- Wie hoch ist der maximale, gesetzeskonforme Mietpreis?
- Wie erreiche ich am besten meine Zielgruppe?
- Wie sollen Interessenten mich kontaktieren?
- Wie kann ich die Seriosität der Interessenten prüfen?
- Wie gehe ich bei Besichtigungsterminen vor?
- Welcher Mietvertrag soll es sein? Index- oder Staffelmiete?
- Welche Unterlagen muss ich vorlegen?
- Wann soll die Immobilie übergeben werden?

TIPP: Werden Sie erst dann aktiv, wenn Sie alle Fragen beantwortet bzw. die damit verbundenen Aufgaben erledigt haben.

FEHLER NR. 2 – UNREALISTISCHE BESCHREIBUNG

Sie haben Ihre Immobilie sicher immer gut gepflegt. Im Laufe der Zeit haben Sie Zeit, Geld und Herzblut investiert. Vermieter neigen deshalb oft dazu, in der Werbung oder am Telefon das Mietobjekt in leuchtenden Farben zu schildern. Dadurch wecken sie aber leicht falsche Vorstellungen über die Ausstattung oder den Zustand. Wenn der Interessent erst einmal

DIE IMMOBILIENVERMIETUNG GUT VORBEREITEN.

ein Bild im Kopf hat, das mit der Realität nicht im Einklang steht, wird er bei der Besichtigung enttäuscht sein. Das hat oft nichts mit objektiven Mängeln zu tun. Aber es hinterlässt den Eindruck, falsch informiert worden zu sein. Eine schlechte Ausgangsposition für Sie ...

TIPP: Schildern Sie Ihre Immobilie so neutral wie möglich! Vermeiden Sie Superlative (z. B. „einzigartig“) und subjektive Einschätzungen. Was für den einen schön ist, muss noch lange nicht den Geschmack eines anderen treffen!

FEHLER NR. 3 – FALSCH EINSCHÄTZUNG

Immobilien sind sehr individuell. Anders als beim Verkauf richtet sich die Höhe des Angebotspreises – also Mietpreises – nicht allein nach Angebot und Nachfrage, Lage und Ausstattung. Sie müssen zudem die Mietpreisbremse und damit den örtlichen Mietspiegel beachten. Viele Vermieter ignorieren diese Kappungsgrenze – wehrt sich der Mieter, kann das aber für sie sehr teuer werden. Ansonsten ist es natürlich wie beim Verkauf: Liegt der Mietpreis zu niedrig, verschenken Sie Geld. Liegt Ihre Vorstellung zu hoch, haben Sie Ihre Ausgaben für Werbeanzeigen umsonst getätigt und bekommen, wie oben beschrieben, am Ende noch juristische Probleme. Eine ausführliche Mietpreisanalyse ist hier unerlässlich! Orientieren Sie sich nicht nur an den Angeboten vergleichbarer Objekte aus der Nachbarschaft, informieren Sie sich auch genau, welcher Preis maximal zulässig ist – das gilt auch für die künftigen Mieterhöhungen.

TIPP: Versetzen Sie sich in die Situation des Mieters! Stellen Sie sich die Frage: Wäre ich bereit, den geforderten Preis zu bezahlen? Wenn Sie im Zweifel sind, wie viel Geld Sie für Ihr Haus oder Ihre Wohnung verlangen können, wenden Sie sich an einen Fachmann. Das lohnt sich!

FEHLER NR. 4 – MANGELNDE ERREICHBARKEIT

Der Immobilienmarkt bietet eine große Auswahl an Angeboten! Ein Interessent wird nicht zehnmals versuchen, Sie zu erreichen, wenn er immer nur Ihren Anrufbeantworter hört.

TIPP: Stellen Sie sicher, dass Interessenten Sie erreichen können. Planen Sie auch genügend Zeit für Besichtigungen ein. Besonders abends und am Wochenende!

FEHLER NR. 5 – MANGELNDE INFORMATION

Vermieter haben das Recht, einen Gehaltsnachweis oder eine Selbstauskunft von einem Mietinteressenten einzuholen. Sie haben aber auch selbst die Pflicht, bereits in Anzeigen und im Immobilienexposé die Kennwerte aus dem Energieausweis zu veröffentlichen und diesen dem potenziellen Mieter auch vorzulegen. Bei Abschluss des Mietvertrags muss der Ausweis in Kopie beigelegt werden. Denken Sie auch an die Nebenkostenabrechnung!

TIPP: Unterschätzen Sie nicht die gesetzliche Pflicht, den Energieausweis vorzulegen. Eine Verweigerung kann hohe Geldstrafen mit sich bringen. Machen Sie es Ihrem zukünftigen Mieter leicht, sich umfassend über Ihr Angebot zu informieren. Transparenz ist eine Sache der Seriosität.

FEHLER NR. 6 – FALSCH EINSCHÄTZUNG DER ANGEBOTSDAUER

Die nötige Zeit für eine Vermietung wird häufig stark unter- und auch überschätzt. Beides kann fatale Folgen haben! Wer glaubt, die Vermietung seines Hauses oder seiner Wohnung in wenigen Tagen abwickeln zu können, gerät schnell unter Druck, wenn der angepeilte Termin näher rückt und noch kein Mieter gefunden ist. Eine schlechte Verhandlungsposition! Auch ein zu langer Angebotszeitraum drückt den Preis. Sei es, dass die Immobilie lange im Angebot ist, weil Sie wenig Zeit haben, sich mit der Vermietung zu befassen, oder weil Sie keinen finanziellen Druck verspüren, Ihre Immobilie schnell zu vermieten – eine Mietimmobilie, die über mehrere Monate angeboten wird, erweckt bei den Interessenten den Eindruck eines Ladenhüters. Und wer möchte schon etwas mieten, was von allen anderen verschmäht wird?!

TIPP: Bleiben Sie dran und betreiben Sie eine aktive Kommunikation. Planen Sie aber nicht zu knapp, um nicht unter Zugzwang zu geraten!

WENN SIE DIESE FEHLER VERMEIDEN, SIND SIE IHRER KONKURRENZ SCHON EIN GUTES STÜCK VORAUSS.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei Ihrer Vermietung!

Nicole und Stefan Sagraloff
Immopartner Stefan Sagraloff e.K.



ABSENDER

Vorname | Name
Straße | Hausnummer
PLZ | Wohnort
E-Mail
Telefon

Ob Sie Ihre Immobilie vermieten oder verkaufen möchten, selbst auf der Suche nach einem neuen Zuhause sind – wir beraten Sie gerne!

Ja, wir möchten:
☐ unsere Immobilie verkaufen/vermieten
☐ eine unverbindliche Immobilienbewertung
☐ eine Immobilie kaufen
☐ eine Immobilie mieten



Leitfaden für Immobilienverkäufer_01 Ohne Hindernisse

Porto zahlt
Immopartner
Sagraloff e.K.

Immopartner Stefan Sagraloff e.K.
Färberstr. 5 (Hefnersplatz)
90402 Nürnberg