



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](https://www.facebook.com/immopartner.nuernberg)
🌐 WWW.IMMOPARTNER.DE

WWW.WERTERMITTLUNG-NBG.DE

OHNE HINDERNISSE
INTERESSENT
BESICHTIGUNG
MIETNOMADE
UNTER FREUNDEN



INTERESSENT

LEITFADEN FÜR IMMOBILIENVERMIETER

PROFI-TIPPS UND RECHTLICHE HINWEISE ...

Als Vermieter werden Sie viele Gespräche führen – mit einer ganzen Reihe von Anrufern. Da zum einen nicht jeder, der Sie um genaue Informationen bittet, ein Traumkandidat ist, zum anderen auch nach einer Zusage viele Details geklärt werden müssen und zudem juristische Vorgaben zu beachten sind, haben wir zu Ihrer Unterstützung diese Broschüre zusammengestellt. Sie zeigt Ihnen Schritt für Schritt, worauf Sie bei Vermietungsgesprächen achten sollten.

ERSTKONTAKT AM TELEFON

Wenn Sie eine Anzeige schalten oder Ihre Immobilie auf einer entsprechenden Online-Plattform bewerben, werden sich zwei Arten von Interessenten bei Ihnen melden:

- echte Interessenten, die Sie um detaillierte Informationen bitten werden. Hier wird das Interesse für Ihr Objekt nur dann erhalten bleiben, wenn Sie auf alle Fragen eine klärende Antwort geben können.
- Neugierige aller Art, die kein Mietinteresse haben, sondern aus ganz anderen Gründen Informationen erfragen (z.B. neugierige Nachbarn, aber vielleicht auch Einbrecher, die sich Auskünfte über die Anwesenheit von Bewohnern erhoffen).

Da Sie mit hoher Wahrscheinlichkeit die wahre Motivation des Anrufers nicht gleich erkennen werden, ist es wichtig, sich auf diese Situation vorzubereiten.

- Spielen Sie die Situation mehrmals im Kopf durch, um ein Gefühl dafür zu bekommen, was man Sie fragen wird.
- Legen Sie für sich fest, welche Informationen Sie am Telefon weitergeben werden und welche nicht. Mit Details wie Baujahr, Wohnfläche oder Grundstücksgröße können Sie nichts falsch machen. Aber bereits bei der Lage müssen Sie entscheiden, ob Sie jedem Anrufer gleich die vollständige Adresse nennen wollen oder ob in diesem Moment das Wohnviertel ausreichend ist.

TIPP: Echte Interessenten werden sich Zeit nehmen und sich ausführlich über Ihr Objekt informieren. Es gibt keinen Grund, auf Eile zu drängen. Bieten Sie deshalb beim Erstkontakt an, dem Interessenten per E-Mail Ihr Exposé zu schicken. Auf diesem Weg erhalten Sie seine Daten und wissen, mit wem Sie es zu tun haben. Verabreden Sie beim Erstkontakt noch keinen Termin für eine Besichtigung. Bitten Sie den Anrufer, sich nach dem Studium des Exposés wieder zu melden, falls das Objekt für ihn infrage kommt. Auf diese Weise ist die Chance höher, nur echte Interessenten durch Ihre Immobilie zu führen.

WAS SIE HERAUSFINDEN SOLLTEN

Versuchen Sie bereits am Telefon, einige Informationen zu erhalten. Fragen Sie erst nach Name, Adresse und Telefonnummer, bevor Sie Ihre Adresse preisgeben. So können Sie beispielsweise im Telefonbuch oder über das Internet kontrollieren, ob der Anrufer korrekte Angaben macht.

Stellen auch Sie persönliche Fragen, um den Anrufer kennenzulernen und darüber hinaus ein Gefühl dafür zu bekommen, ob der Kontakt aussichtsreich ist. Fragen Sie ihn zum Beispiel, nach welcher Art von Objekt er sucht und für welche Nutzung seine Wunschimmobilie geeignet sein muss. Erkundigen Sie sich nach Familienstand und Beruf – beides sind Hinweise auf die finanziellen Möglichkeiten. Echte Interessenten werden nicht zögern, Ihnen diese Auskünfte zu geben. Wenn alle Fragen zu Ihrer Zufriedenheit beantwortet werden, spricht nichts dagegen, Ihrerseits Informationen preiszugeben. Versuchen Sie aber nicht, Ihre Immobilie schon am Telefon zu vermieten! Vereinbaren Sie einen Besichtigungstermin.

TIPP: Achten Sie Ihren Selbstschutz höher als Ihren Wunsch, Ihre Immobilie schnell zu vermieten. Anrufer, die auf Ihre Fragen nicht eingehen wollen, führen nicht zum Ziel, sondern kosten nur Zeit und Nerven.

TERMINVEREINBARUNG

Legen Sie von Anfang an Termine fest, die Sie zur Besichtigung Ihrer Immobilie vorsehen. Denn Sie wissen, zu welcher Tageszeit sich Ihre Immobilie von ihrer besten Seite zeigt. Berücksichtigen Sie dabei aber, dass viele Berufstätige nicht unter der Woche kommen können. Legen Sie Ihre Terminvorschläge deshalb bevorzugt auf das Wochenende.

TIPP: Interessenten möchten sich Ihre Immobilie sorgfältig und in Ruhe ansehen. Sorgen Sie deshalb dafür, dass während der Besichtigung möglichst wenige Personen anwesend sind. Absolvieren Sie mit jedem Interessenten eine eigene Besichtigung.

FRAGEN WÄHREND DES BESICHTIGUNGSTERMINS

Naturgemäß hat ein Interessent viele Fragen. Sie sollten alle stets wahrheitsgemäß beantworten, um sich vor negativen Folgen zu schützen. Fragen zu technischen Details etwa können Sie gut mit Rechnungen oder mit Messprotokollen der letzten Wartung untermauern. Auch die Nebenkostenabrechnung sollte Ihnen im Detail bekannt sein, sodass Sie Fragen dazu umfassend und seriös beantworten können.

Auch zur Umgebung und zum Grund des Mieterwechsels werden Ihnen Fragen gestellt werden. Hier dürfen Sie ruhig abwägen, welche Antworten Sie geben möchten. Gab es Missstimmung zwischen dem Vermieter und Ihnen, sollten Sie hier eine diplomatische Antwort geben. Achten Sie aber darauf, dass Ihr Interessent nie den Eindruck gewinnt, Sie würden etwas Wichtiges verschweigen.

TIPP: Überlegen Sie im Vorfeld, wie Sie auf solche Fragen antworten werden. Ihr Interessent möchte sich möglichst gut informieren und einen Eindruck von Ihnen und Ihrer Immobilie gewinnen. Gerade hinsichtlich der Nebenkosten sollte Klarheit bestehen. Auch der Mietpreis sollte von Ihnen vorab genau festgelegt werden und auf seine gesetzliche Konformität geprüft werden. So treten Sie sicher auf, wenn Fragen zum Mietpreis kommen.

VERDECKTE MÄNGEL

Machen Sie Ihre Immobilie nicht schlechter, als sie ist! Sie müssen nicht auf jeden Kratzer hinweisen. Weisen Sie aber unbedingt auf substantielle Mängel hin, die der Interessent nicht sehen kann. Als Vermieter sind Sie rechtlich verpflichtet, auf alle verdeckten Mängel hinzuweisen, von denen Sie wissen! Verdeckt bedeutet, dass der Mieter auch bei sorgfältiger Besichtigung den Mangel nicht entdecken kann. Sonst kommen mit der fristlosen Kündigung durch den Mieter und die folgende Neuvermietung viel Aufwand, hohe Kosten und so mancher Ärger auf Sie zu. Sogar zu einer Schadensersatzklage könnte es kommen!

TIPP: Nehmen Sie vorhandene und verdeckte Mängel auf jeden Fall in das Übergabeprotokoll auf.

WENN SIE DIESE TIPPS BEACHTEN, 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_02 Interessent

Porto zahlt
Immopartner
Sagraloff e.K.

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