

SERIE SUCHEN - FINDEN - MIETEN

So macht sich ein Mieter interessant

Eigentümer haben einen intensiven Blick auf Verlässlichkeit und Bonität der zukünftigen Mieter. Mietinteressenten schauen genau auf Energieverbrauch und Nebenkosten.

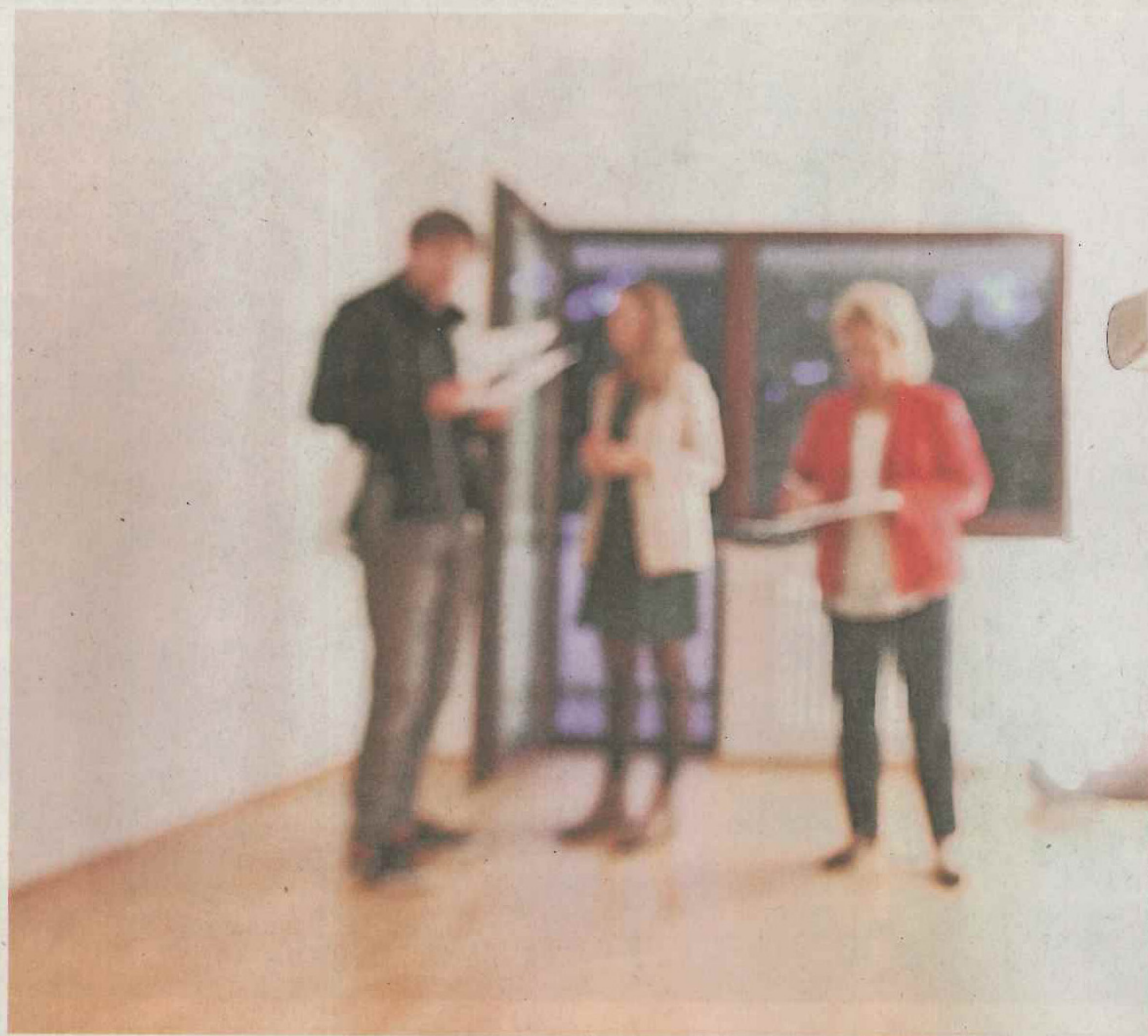
RATINGEN (kle) Der Immobilienmarkt für Mietflächen in Ratingen ist sicherlich entspannter als in den benachbarten Großstädten. Aber auch hier verzeichnen die ortsansässigen Makler einen besonders großen Zulauf bei begehrten Objekten. Hierzu zählen Wohnungen im Erdgeschoss mit Garten oder barrierearme Wohnungen mit Aufzug. Für diese Wohnformen gibt es mehr Suchende als Angebote. Schneider Immobilien aus Ratingen hat in Zusammenarbeit mit der RP ein paar wichtige Tipps zusammengestellt. Das inhabergeführte Immobilienunternehmen vermittelt seit mehr als 27 Jahren private und gewerbliche Immobilien in Ratingen, Düsseldorf und im Kreis Mettmann.

Erfolgreiche Suche Erfolgreicher ist manchmal auch derjenige, der Angebote vor anderen findet. Einige Makler zeigen Immobilien zuerst auf ihren eigenen Internetseiten oder Social-Media-Kanälen, bevor sie in großen Internetportalen veröffentlicht werden. Wer hier regelmäßig nachschaut oder zum Follower wird, hat die Chance, ein Traumobjekt frühzeitig zu finden.

Mietverhältnisse in unsicheren Zeiten

Das Vermietungsgeschäft ist durch die aktuelle Problemlage für beide Seiten nicht einfacher geworden. Regionale Immobilienmakler spüren eine erhöhte Unsicherheit sowohl seitens der Vermieter als auch der Mietinteressenten. Eigentümer haben einen intensiven

Blick auf Verlässlichkeit und Bonität der zukünftigen Mieter. Mietinteressenten schauen genau auf Energieverbrauch und Nebenkosten. Häufig müssen Mieter aktuell mehr als 30 Prozent ihres Haushaltsnettoeinkommens für Miete und Nebenkosten aufbringen. Hier muss man gut vermitteln, damit beide Seiten zu einem schönen Ergebnis kommen. Tobias Otten, Geschäftsführer der Schneider Immobilien GmbH, betont: „Als regionaler Immobilienmakler für Ratingen spüren wir eine hohe Resonanz auf Mietangebote in allen Preislagen. Aber in fast jedem Gespräch mit Interessenten sind sehr schnell die hohen Nebenkosten ein wichtiges Thema, leider oft auch eine zu



Regionale Immobilienmakler spüren eine erhöhte Unsicherheit sowohl seitens der Vermieter als auch der Mietinteressenten.

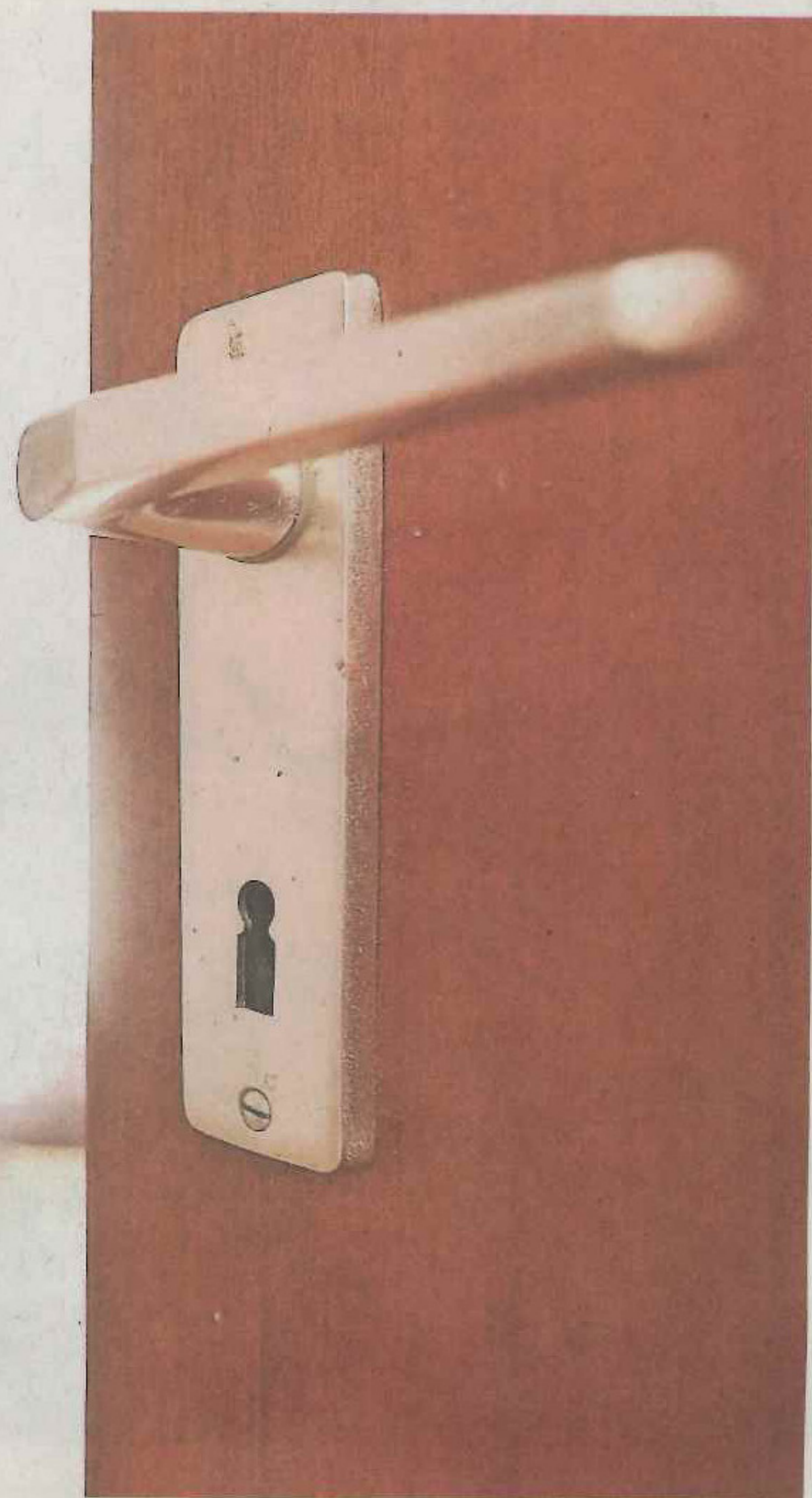


FOTO: DPA

große Hürde. Für Mietflächen mit guten Energiewerten finden wir aktuell schneller einen guten Mieter.“

Gibt es den Traummieter?

Ja natürlich, aber den liefert der Immobilienmarkt selten sofort. Vielmehr bewirbt sich auf ein Objekt eine Vielzahl von passenden und unpassenden Interessenten.

Hat der Vermieter einen Immobilienmakler mit der Vermittlung des Wohnraumes beauftragt, trägt er die Kosten der Vermittlung und formuliert entsprechend konsequent seine Vorstellung

gen vom zukünftigen Mieter. Meistens wünschen die Eigentümer ein unbefristetes Arbeitsverhältnis, mit einem ausreichenden Einkommen und benennen eine maximale Personenzahl für die Quadratmeterzahl.

Somit ergeben sich schon im Erstkontakt mit dem Makler erste Hürden, denn dieser vereinbart Besichtigungen nur mit Personen, die mindestens diese Wünsche des Eigentümers erfüllen. Otten erklärt: „Der Arbeitsmarkt hat in den vergangenen Jahren große Umbrüche erfahren, sodass viele Menschen in neuen beruflichen Situationen stecken und nicht immer das gewünschte unbefristete Arbeitsverhältnis vorweisen können. Leider

INFO

Unsere Themenwochen
Suchen - Finden - Mieten

Unsere Folgen:

26. November - Der Mietspiegel in unseren Städten.

29. November - Wie erhöhe ich meine Chancen auf eine Wohnung? Tipps von einem Makler.

1. Dezember - Chef von 600 Mietwohnungen: Wie ein Rater eine riesige Mietwohnanlage managt.

3. Dezember - Auf dem Weg zum Eigentum: Was Mieter bei steigenden Zinsen tun müssen, um ihren Traum von den eigenen Wänden re-

alisieren zu können.

6. Dezember - Flaschenhals Wohnung: Die Städte im Kreis Mettmann stocken massiv Personal auf, um ab Januar die zu erwartende Antragsflut bearbeiten zu können.

8. Dezember - Albtraum Horror-Mieter.

10. Dezember - Nach „unhaltbaren Zuständen“: Was hat sich im Hochhaus an der Beethovenstraße in Hilden getan?

Noch mehr zum Thema Mieten lesen Sie hier auf unserer Themenseite <https://rp-online.de/leben/bauen-kaufen-wohnen/>

haben wir hier selten Spielraum, auch wenn wir den Interessenten noch so geeignet finden. Wir empfehlen in diesem Fall auch häufig den privaten Immobilienmarkt oder den Kontakt zu Wohnungsgesellschaften.“

Empfehlungen für den wichtigen Erstkontakt zwischen Interessenten und Makler

Der Erstkontakt läuft in der Regel über eine E-Mail. In nahezu allen Immobilienportalen im Internet gibt es die Möglichkeit, eine direkte Anfrage zu senden. Es ist empfehlenswert, als Interessent in der Anfrage per E-Mail direkt erste Fakten zu liefern, warum man die Anforderungen des Vermieters erfüllen kann. Das setzt natürlich voraus,

diese Anforderungen im Exposé auch gelesen zu haben. Je begehrt die Immobilie, desto wichtiger ist der erste Eindruck vom Mietinteressenten. Auch schon in der ersten E-Mail kann man mit persönlicher Präsentation punkten. Denn neben der Bonität zählt auch der sympathische Gesamteindruck.

Den Immobilienmakler freut es, wenn der Interessent sich früh mit der Lage des Objektes beschäftigt und für sich entschieden hat, dass er dort leben möchte. Einige Makler haben auf ihrer Internetseite Standortporträts zu Wohnlagen und Ortsteilen. Hier kann man sich gut im Vorfeld über beispielsweise die Infrastruktur informieren. Greift man lieber direkt zum

Telefon, machen folgende Tipps das Gespräch erfolgreicher: Wer sich für mehrere Objekte gleichzeitig interessiert, sollte nicht den Makler im Telefonat mühsam herausfinden lassen, um welches es nun in diesem Gespräch gehen soll. Für ein erfolgreiches Gespräch ist es besser, einen ruhigen Moment für das Telefonat zu finden. Funklöcher und störende Hintergrundgeräusche erschweren die Verständigung und verkürzen unter Umständen das Gespräch ungeschön. Alle Nachfragen, die sich der Interessent durch das aufmerksame Lesen der Immobilienbeschreibung selber beantworten könnte, zeigen dem Immobilienmakler, dass Interesse vielleicht doch nicht so groß ist.

Besichtigungen richtig vorbereiten

Qualitätsbewusste Immobilienmakler machen in der Regel Einzeltermine. Das heißt, sie kommen für jeden Interessenten zum Objekt und zeigen die Mietfläche individuell. Schlechte Karten hat man hier durch Unpünktlichkeit oder Fernbleiben ohne Absage. Ist der Besichtigungstermin erfolgreich, empfiehlt es sich, zügig alle gewünschten Unterlagen an den Makler zu senden. Wer dann erst anfängt, Gehaltsabrechnungen oder Ähnliches zu suchen, wird in der Regel von besser vorbereiteten Interessenten überholt. Mindestens eine Schufa-Selbstauskunft sollte man schnell zur Hand haben.

