

Leichter eine
Mietwohnungen
bekommen

Schwierig, aber nicht ohne Chance

Allerorts hört man aus den Ballungszentren: „Es ist fast unmöglich, eine Mietwohnung zu finden oder erst recht auch noch den Zuschlag zu erhalten“.

Wir als Immobilienmakler können aus unserem regional begrenzten Blick für Freiburg und Umgebung dieses nur bestätigen.

Neulich hatten wir eine 2-Zimmer Mietwohnung, nicht mal sonderlich günstig, aber eben auch nicht unerlaubt teuer (Mietpreisbremse wurde berücksichtigt) im Angebot. Genauer gesagt: nur 48h im Angebot. Meine Mitarbeiterin, die üblicherweise für die Beantwortung von Anfragen zuständig ist, hat die weiße Flagge bei der 90 Anfrage gehisst. Zu diesem Zeitpunkt waren keine 2 Tage vergangen.

Das zeigt anschaulich, wie dramatisch die Lage auf dem Wohnungsmarkt ist. Viele Familien, die eigentlich eine größere Wohnung benötigen würden, müssen mangels Angebot in viel zu kleinen Wohnungen bleiben. Andere müssen regelmäßig jeden Tag eine Stunde zur Arbeit pendeln, weil Sie an ihrem Arbeitsort keine Wohnung gefunden haben.

Eine sehr schwierige Situation. Und wir machen uns nichts vor – mein Leitfaden wird an der Situation gar nichts ändern. Überhaupt nicht. Er wird Ihnen lediglich helfen, die Bedingungen leichter zu erkennen, welche die Chancen für einen Zuschlag erhöhen.

Damit gehören Sie das nächste Mal vielleicht zu den Gewinnern.

Oft zählt die Geschwindigkeit – aber nicht alleine

Breit aufgestellte Suche

Nicht alle Wohnungsangebote werden in allen Immobilienportalen angeboten. Es gibt Vermieter und Makler, die sich bei dem Inserat auf nur wenige oder ein einziges Portal / Zeitung beschränken.

Nutzen Sie daher die Möglichkeit und registrieren sich mindestens in den großen Portalen wie www.immobilienscout24.de oder www.immowelt.de (Immonet gehört inzwischen dazu) und richten dort jeweils ein passendes Suchprofil ein. Das geht zum Beispiel auch bei der Zypressen (www.zypressen.de).

Sie bekommen dann per Email eine Nachricht, sobald ein neues Angebot eingestellt wurde. Das bringt Ihnen unter Umständen einen veritablen Zeitvorsprung, wenn Sie die Kontaktaufnahme optimieren (siehe nächstes Kapitel)

Bedenken sie auch, dass es verschiedene kleinere Portale gibt. Zum Beispiel das Portal des Immobilienverbandes. Hier haben sich alle Mitglieder verpflichtet, ihre Immobilien zuerst in diesem Portal zu inserieren, bevor diese 1-2 Wochen später in den großen Portalen landet.

Dies wurde gemacht, um das kleine Portal zu stützen. Für Sie bedeutet das, dass Sie auch in www.ivd24immobilien.de suchen oder sich registrieren lassen sollten. Denn viele Immobilien werden gar nicht mehr in den großen Portalen angeboten, wenn ein Mieter bereits über das IVD-Portal gefunden wurde.

Perfekt vorbereitete Unterlagen

Und jetzt kommen wir zu einem wesentlichen Punkt, den viele Mieter bisher nur sehr wenig berücksichtigt haben.

Setzen wir uns in die Situation eines Vermieters oder Immobilienmaklers, der innerhalb von 48h 90 Anfragen bekommt. Aufgrund welcher Kriterien soll er entscheiden, wer der geeignete Kandidat ist. Denn – das wissen wir alle – nicht der, der am schnellsten hier schreit – ist der ideale Kandidat.

Doch anhand welcher Kriterien soll der Vermieter entscheiden?

Und hier kommen Sie als Mietinteressent ins Spiel: Sie bereiten alle Informationen, die ein Vermieter interessiert, übersichtlich und detailliert vor.

Eine aktuelle(!) Schufa-Selbstauskunft ist zum Beispiel Pflicht, die freiwillige Selbstauskunft sehr anzuraten. Benutzen Sie ggf. die Vorlage von Sonnenland Immobilien für die Selbstauskunft, die hier kostenlos heruntergeladen werden kann:

<http://www.sonnenlandimmobilien.de/freiwillige-private-mieter-selbstauskunft/>

Liste mit wichtigen Unterlagen für den Vermieter:

- Schufa-Auskunft
- Freiwillige Mieterselbstauskunft
- Kopie Personalausweise
- Gehaltsbescheinigung des Arbeitgebers
- Mietzeugnis durch den letzten Vermieter erstellt.

Vorabinformation an Vermieter senden / an Makler senden

Kontaktieren Sie den Vermieter / Makler per Telefon und kündigen Sie an, dass Sie unverzüglich per Email die gesamten Unterlagen zusenden. Machen Sie dies auch gleich danach.

Jetzt steht der Vermieter oder Makler vor der Wahl: Er hat genau einen Kandidaten (nämlich Sie), von dem ohne jeden zusätzlichen Aufwand alle Unterlagen bereits vollständig sind – und ein paar andere Kandidaten, von denen er die Unterlagen erst noch anfordern muss.

Raten Sie, für wen sich der Vermieter / Makler entscheiden wird? Voila, Sie sind am Ziel!

Eigene Aktivität ist Trumpf

Aber nicht immer kommt es vor, dass genau die Wohnung, die Sie suchen, auch tatsächlich auf dem Markt auftaucht, sondern eher so unter der Hand weitergegeben wird.

Viele Vermieter machen sich nämlich gar nicht die Mühe, eine Wohnung zu inserieren, sondern verlassen sich alleine auf die Mundpropaganda. Doch wie kommen Sie auch an so eine Wohnung? Nun jetzt ist etwas Kreativität gefragt – und Zeit für die Umsetzung.

Tipp1: Gesuchs-Inserate

Sie werden nicht glauben, wie viele Vermieter zuallererst mal in die Zeitung schauen, ob zufällig jemand grad die Wohnung sucht, die demnächst bei ihm frei wird. Findet er dann Ihr Inserat, kann es gut sein, dass er Sie zuerst anruft.

Formulieren Sie Ihr Inserat so, dass der Vermieter ein gutes Gefühl bekommt, Sie zu kontaktieren oder einfach nur neugierig wird.

Beispiel:

■ Junge Familie mit aufgewecktem Kind und neugieriger Katze sucht eine Wohnung mit mindestens 4 geraden Wänden, zwei Schlafzimmern und einem kleinen Keller für ein interessantes Hobby. Telefon : xyz-15798346 oder email: vier-waende@yahoo.xzy

Inserieren Sie gerne auch bevorzugt in den Ortsteilzeitungen oder Gemeindeblättern. Diese werden üblicherweise sehr genau gelesen und der Erfolg ist nähergekommen. Die Gemeindeblätter sind inzwischen wesentlich wirkungsvoller als die großen regionalen Zeitschriften.

Tipp2: Werbeflyer

Huch- ein Flyer von Ihnen als Mieter – wie soll das gehen und was soll da draufstehen?

Sehen Sie es wie eine hübsche etwas ausführlichere Visitenkarte. Machen Sie ein hübsches Foto von Ihnen und Ihrer Familie, schreiben Sie noch ein paar nette Zeilen dazu und vergessen die Kontaktdaten nicht und lassen dann ein paar Tausend Exemplare drucken (Bei Internetdruckereien < 50€ pro 1.000 Stück). Sie brauchen etwas Zeit, um diese dann in die Briefkästen der gewünschten Wohngegend zu verteilen. (je nach Wohndichte ca. 5h für 1.000 Stück – je dicker das Papier, desto leichter kann der Flyer eingeworfen werden. 300g/m² wäre gut)

Aber nur so kommen Sie an genau die Angebote, die sonst nirgends auf dem Markt aufgetaucht wären.

Wenn ich – der Autor – heute eine neue Wohnung suchen würde – ich würde genau das machen – ein Foto mit meiner Frau und dem süßen Kater Kaschnu, ein paar liebe Zeilen dazu, zu unseren Berufen und den Hobbys. Und nicht vergessen, den Empfänger bitten, sich in der Nachbarschaft umzuhören, ob demnächst eine Wohnung frei wird.

Das bekommen natürlich auch die Mieter, die aus Ihrer Traumwohnung demnächst selbst ausziehen werden. Seien Sie sicher, dass die alten Mieter in den allermeisten Fällen Ihren so netten Flyer an den Vermieter weiterleiten – selbst wenn dieser in Berlin sitzen sollte.

Bingo! Dann haben Sie es geschafft.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg bei der Suche nach Ihrer Traumwohnung. Falls Ihnen dieser Leitfaden geholfen hat, geben Sie ihn gern weiter. Er ist kostenlos und darf unverändert so wie er ist, weiter verbreitet werden.