

Beck kompakt



**Mietpreis-
bremse
2019**

Ziegler · Stark

Richtig vermieten – beruhigt schlafen!

2. Auflage


C.H. BECK

Zum Inhalt

Sie wollen Ihre Wohnung vermieten und dann beruhigt schlafen? Dabei hilft Ihnen dieser Ratgeber! In sechs Kapiteln ist der Weg zum richtigen Mieter und einem rechtssicheren Mietvertrag aufgezeigt:

- Die Höhe der Miete – eine wichtige Stellschraube
- Die Auswahl des Mieters
- Die Gestaltung des Mietvertrages
- Die Wohnungsübergabe
- Ist für einen Vermieter die Einschaltung eines Immobilienmaklers sinnvoll?
- Die Wahl des richtigen Wohnungsvermietungsmaklers

Viele praktische Tipps, Hinweise, Links, Muster und Materialien machen das Buch noch wertvoller für jeden Vermieter.

Richtig vermieten – beruhigt schlafen!

Helge Ziegler und Dr. Ralf Stark

2. Auflage



² So nutzen Sie dieses Buch

Die folgenden Elemente erleichtern Ihnen die Orientierung im Buch:

***Beispiele:** In diesem Buch finden Sie zahlreiche Beispiele, die die geschilderten Sachverhalte veranschaulichen.*

***Definitionen:** Hier werden Begriffe kurz und prägnant erläutert.*

! Die Merkkästen enthalten Empfehlungen und hilfreiche Tipps.

Auf den Punkt gebracht

Am Ende jedes Kapitels finden Sie eine kurze Zusammenfassung des behandelten Themas.

3 Inhalt

Einige Bemerkungen vorab

Die Höhe der Miete – eine wichtige Stellschraube

Welche Mietinteressenten sollen angesprochen werden?

Diese Kriterien haben Einfluss auf die Miethöhe

Der Weg zur „richtigen“ Miethöhe

Der Weg zur „optimalen“ Miethöhe

Die „Mietpreisbremse“ – Der Wahnsinn nimmt kein Ende!

Die Auswahl des Mieters

Wie soll Ihr persönlicher Wunschmieter aussehen?

Das Inserat: Vom Wunschbild zur Realität

Das Prüfen der Bonität eines Mietinteressenten

Das Mietausfallrisiko

Die Vorbereitung der Wohnungsbesichtigung

Der Ablauf der Wohnungsbesichtigung

Welche Fragen darf man als Vermieter oder Makler dem Mietinteressenten (nicht) stellen?

Das Finale: Die Entscheidung für den geeignetsten Mietinteressenten

⁴Die Gestaltung des Mietvertrages

Die gesetzlichen Grundlagen des Mietrechts

Der Aufbau des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB)

Das Mietrecht im Bürgerlichen Gesetzbuch

Die praktische Anwendung

Die Definition der Miete und die Abgrenzung der Wohnraummiete zur Leihe, zur Pacht und zur - Gewerberaummiете

Die Gestaltungsfreiheiten des Vermieters beim Mietvertrag

Das Ausfüllen des Mietvertrages – ein paar nützliche Tipps

Die Wohnungsübergabe

Grundsätzliches

Mit einer guten Vorbereitung die Weichen für eine harmonische Zukunft stellen

Die gesetzliche Relevanz der Übergabe und des Übergabeprotokolls

Das Übergabeprotokoll und seine rechtlichen Konsequenzen

Der Zustand der zu übergebenden Wohnung

Vorbereitende Maßnahmen für die Wohnungsübergabe

Der Ablauf der Wohnungsübergabe

Die Vorgehensweise bei Mängeln

Die endgültige Übergabe der Wohnung, die erste Miete und die Kautions

Ist für einen Vermieter die Einschaltung eines Immobilienmaklers sinnvoll?

Die Gilde der Immobilienmakler und ihr Image

Die niedrigen Zulassungsvoraussetzungen für die Ausübung des Maklerberufs

Für Vermieter und Makler sind neue Zeiten angebrochen

Ein guter Makler weiß, wie!

Die Wahl des richtigen Wohnungsvermittlungsmaklers

Vorgehensweise bei der Auswahl des Maklers

Die Erstkontaktaufnahme mit einem Makler

Das erste Zusammentreffen mit dem Makler

Mit diesen Fragen können Sie die Kompetenz des Maklers besser einschätzen

Die Qualität „prämierter Makler“

Die Erteilung des Vermietungsauftrages

Die Varianten des Maklervertrages

[Die Varianten bei der Festlegung der Maklerprovision](#)

⁶[Schlusswort](#)

[Stichwortverzeichnis](#)

[Über die Autoren](#)

[Über den BVFI – Bundesverband für die Immobilienwirtschaft](#)

7 Einige Bemerkungen vorab

In diesem Ratgeber wird die Vermietung von wohnwirtschaftlich genutzten Räumen behandelt. Das kann eine Wohnung in einem Zwei- oder Mehrfamilienhaus, eine Eigentumswohnung oder auch ein Einfamilienhaus sein. Wird also nachfolgend von einer „Wohnung“ gesprochen, dann können die Inhalte nahezu 1:1 auf die anderen wohnwirtschaftlichen Vermietungsobjekte übertragen werden.

Hin und wieder wird vom Immobilienmakler gesprochen oder auch nur vom „Makler“, womit dieselbe Personengruppe gemeint ist und nicht etwa der sich auch Makler nennende „Versicherungsmakler“, „Börsenmakler“ oder „Schiffsmakler“. Zuweilen wird auch der Begriff des „Wohnungsvermietungsmaklers“ verwendet. Das ist die fachlich korrekte Bezeichnung, denn der hier gemeinte Makler vermittelt eine Mietwohnung (eigentlich einen Mietvertrag). Weil „Wohnungsvermietungsmakler“ aber ein Wortungetüm ist, wird in den meisten Fällen vom „Immobilienmakler“ oder „Makler“ gesprochen, tatsächlich ist hier eben jener „Wohnungsvermietungsmakler“ gemeint. Die anderen Begriffe werden synonym verwendet.

Schließlich möchten wir noch eine Bitte um Verständnis an alle Leserinnen dieses Ratgebers richten: Nur der besseren Lesbarkeit wegen wurde die männliche Form gewählt.

Eine Wohnung oder ein Haus zu vermieten war noch nie eine leichte Aufgabe. Neben den üblichen Herausforderungen sind

seit geraumer Zeit auch die Bestimmungen der Mietpreisbremse und das Bestellerprinzip, sowie neuerdings die ⁸EU-Datenschutz-Grundverordnung (DS-GVO), die übrigens auch für private Vermieter gilt, zu berücksichtigen.

Für Vermieter stellen sich deshalb immer deutlicher die Fragen: „Kann ich meine Wohnung auch selbst vermieten und habe ich die erforderlichen Fachkenntnisse?“ oder „Brauche ich einen Makler und ist er sein Geld wert?“ und „Wenn ich mich schon für einen Makler entscheide, wie finde ich dann einen wirklich guten?“.

Vor diesem Hintergrund haben wir uns entschieden, Ihnen diesen Ratgeber, der Antworten auf diese Fragen und noch viele mehr gibt, an die Hand zu geben. So wird zum Beispiel auf Themen wie „Wie suche und finde ich den geeignetsten Mieter?“, „Wie kann ich mich davor bewahren, versehentlich an einen „Messie“ oder „Mietnomaden“ zu vermieten?“, „Woher erhalte ich den optimalen Mietvertrag?“ oder „Wie vermeide ich einen Mietausfall?“ eingegangen.

Nicht nur Vermieter werden wertvolle Ratschläge zur Eigenvermietung erhalten. Die Lektüre ist auch jedem Wohnungsvermietungsakler zu empfehlen, der etwas auf sich hält und qualifiziert die immer höher werdenden Ansprüche seiner Kunden erfüllen möchte. Denn in diesem Ratgeber erhält der Vermieter auch Hilfestellungen, wie er einen guten Makler finden kann. Für viele Makler wird das darin Beschriebene Ansporn sein, ihre Qualität zu erhöhen.

Ebenso werden die prägnantesten Gesetzestexte erläutert und es sind Quellen für den Bezug von hilfreichen Formularen genannt.

Dieser Ratgeber hat den Anspruch, Folgendes zu leisten:

1. Er gibt Vermietern die Möglichkeit, ihre Wohnung selbst zu vermieten und zu übergeben,
2. Er zeigt Vermietern auf, welche Kenntnisse sie dafür benötigen, um vor finanziellem Schaden soweit wie möglich bewahrt zu werden,
3. er beantwortet Vermietern die Frage, wo sie qualifizierte, fachliche Unterstützung erhalten können.

Mancher Kritiker bedauert, dass der Ratgeber nicht auf die mannigfachen Probleme NACH Abschluss des Mietvertrages eingeht. Das ist ganz bewusst auch nicht seine Aufgabe. Dafür gibt es die Rechtsprechung und die Juristen. Der Ratgeber will Sie gerade mit der jahrzehntelangen Erfahrung zweier Praktiker vor einem Teil der Probleme bewahren. Denn die Weichen werden VOR Abschluss des Mietvertrages gestellt, DANACH kann man nur noch versuchen, zu reparieren, indem man Juristen und Gerichte beschäftigt und bezahlt. Wie heißt es so schön: „Vorbeugen ist besser als ...“ Eben!

So ist der Leser bestens auf die Praxis der Vermietung vorbereitet, ob mit oder ohne Makler, er kann gleich loslegen – richtig vermieten und beruhigt schlafen!

11 Die Höhe der Miete – eine wichtige - Stellschraube

Welche Mietinteressenten sollen - angesprochen werden?

Sie wundern sich vielleicht, dass dieser Ratgeber über das richtige Vermieten mit einem Kapitel über die Miethöhe beginnt.

Jeder, der etwas verkaufen will – und das Leben besteht vielfach aus „kaufen und verkaufen“ – überlegt sich, welche Personengruppe er mit seinem Produkt oder seiner Dienstleistung ansprechen möchte. Einer der wichtigsten Faktoren ist neben der Leistung – der Preis.

Als wir einmal mit einem Winzer gesprochen haben, fragten wir ihn, wie er den Preis seines Weines kalkulieren würde. Wir waren erstaunt, als er uns nicht etwa seine betriebswirtschaftliche Kalkulation erläuterte. Seine nahezu einzige Überlegung war: „Welche in Frage kommenden Personen, also welche Zielgruppe, möchte ich erreichen?“ Auf unsere weitere Frage, wie er die erfolgversprechendste Zielgruppe denn ansprechen möchte, wenn er sie ausfindig gemacht hat, war seine kurze und klare Antwort: „Über den Preis!“

Diese Überlegungen stehen nahezu überall beim Angebot eines Produktes oder einer Dienstleistung an erster Stelle. So bemisst ein Automobilhersteller den Verkaufspreis seiner Autos primär nicht etwa nach betriebswirtschaftlichen Überlegungen, sondern

er setzt den Preis so fest, dass er damit die gewünschte Zielgruppe erreicht.

¹²Nichts anderes bewirken Vermieter, wenn sie den Preis, also die Miethöhe der zu vermietenden Wohnung, festlegen. Meist geschieht dies eher unbewusst, „aus dem Bauch heraus“ oder der sogenannten „ortsüblichen Miete“. Diese gibt es im Übrigen nur in der Theorie. Denn nahezu keine Wohnung ist unmittelbar mit einer anderen vergleichbar. Jede hat ihre Besonderheit, was Einfluss auf die Miethöhe hat. Darauf soll im folgenden Kapitel über die Lage noch näher eingegangen werden.

Die Höhe der Miete ist also eine der wichtigsten Stellschrauben, wenn es darum geht das „richtige“ Mieterklientel, also die am optimalsten in Frage kommende Zielgruppe, zu erreichen.

Sie werden mit mir übereinstimmen, dass man bei einer monatlichen Miete von 500 EUR eine andere Personengruppe anspricht als bei einer Miete von 2.000 EUR. Anhand dieses eklatanten Preisunterschiedes mag das gut verständlich sein. Nichts anderes ist aber auch der Fall, wenn Sie dieselbe Wohnung für 600 EUR statt für 500 EUR anbieten.

Auf den Punkt gebracht

Wir halten also fest: Der Preis, den Sie als Vermieter aufrufen, entscheidet darüber, welche Mietinteressenten auf Ihr Angebot reagieren. Mit dem Preis stellen Sie die Weichen. Deshalb ist es sehr wichtig, sich gleich zu Beginn darüber intensiv Gedanken zu machen.

¹³ **Diese Kriterien haben Einfluss auf die Miethöhe**

Wie in einem Preis bündeln sich, wie nachfolgend erkennbar wird, auch bei der Miete vielerlei Faktoren.

Die Lage

Das bekannteste Kriterium dürfte dieses sein: „Lage, Lage, Lage“. Doch was beinhaltet diese mittlerweile zum geflügelten Wort erwachsene Aussage?

Unterteilen wir diese Lagen einmal in

- Makrolage und
- Mikrolage,

dann kommen wir der eigentlichen Bedeutung recht schnell näher.

Die Makrolage

Mit der Makrolage wird der Bezug zur weiteren Umgebung der Wohnung hergestellt. Dabei kann der gewählte Radius recht unterschiedlich sein. So würde man den Radius der Makrolage beispielsweise in Ludwigshafen am Rhein durchaus auf 30 km ziehen können. Denn mit der BASF und den nahezu 40.000 Beschäftigten gibt es dort einen Arbeitgeber von höchster Attraktivität. In der Metropolregion Nürnberg, Erlangen, Fürth könnte der Radius sogar bei 60 km liegen. Noch größer könnte er bei Städten sein, deren Ausdehnung selbst schon einen Radius von 20–50 km hat oder die eine starke Anziehungskraft haben,

wie zum Beispiel Berlin, ¹⁴Frankfurt/Main, Köln, Düsseldorf, Stuttgart, Leipzig, Dresden, München oder Hamburg.

Die Mikrolage

Bei der Mikrolage rückt ein kleinerer Radius in den Fokus. In den meisten Fällen ist das die Stadt selbst oder, je nach deren Größe, ein Stadtteil oder ein Quartier. Selbst in einem einzigen Viertel können bestimmte Prägungen, wie zum Beispiel durch Fabriken, Villen, Gastronomieangebote, Sportstadien oder kulturelle Szenen zu sehr unterschiedlich bewertbaren Lagen führen. Innerhalb dieser Lagen wird gerne auch noch ein weiteres Mal differenziert: nach Einser-, Zweier- und Dreierlagen. Selbst diese können nochmals nach a, b oder c untergliedert werden. Das kann dann sogar dazu führen, dass die eine Straßenseite in derselben Straße als 1a-Lage bewertet wird, dagegen die gegenüberliegende Seite als 2a-Lage.

Objektive und subjektive Kriterien

Bei der Bewertung der Mikrolage fallen die folgenden Kriterien besonders ins Gewicht. Dabei sind die beiden erstgenannten eher objektive Merkmale, das dritte ist subjektiv.

Die Infrastruktur

Damit ist die Nähe zu Einkaufsmöglichkeiten, Kindergärten, Schulen, Ärzten, Apotheken, Banken usw. gemeint – also all dem, was zur Deckung des täglichen Bedarfes wünschenswert ist. Eine Familie mit Kindern wird vermutlich mehr Wert auf die Nähe zum Kindergarten oder zur Schule ¹⁵legen, Sportbegeisterte zum Fitnessstudio, Bayern-Fans zur Allianz-Arena oder ältere

Personen zu Ärzten, Apotheken oder Dialysezentren. Heute ist es auch wichtig über einen schnellen Internetanschluss und einen guten Handyempfang zu verfügen. Für wieder andere ist es die Nähe zu Erholungseinrichtungen, wie zum Beispiel einem See oder dem Meer, die entscheidend ist.

Die äußeren Einflüsse

Dazu gehören zum Beispiel die direkten Einflüsse des Autoverkehrs. Was oben bei der Differenzierung der Lage zutrifft, gilt auch hier. So kann in bestimmten Gegenden das Verkehrsaufkommen auf der einen Straßenseite höher sein, auf der anderen Seite derselben Straße aber geringer und weniger beeinträchtigend. An einer bestimmten Stelle quietschen vielleicht die Schienen der Straßenbahn. Da riecht man die Schokoladenfabrik wegen der Windrichtung mehr als dort. In ländlichen Gegenden ist es vielleicht der Mastbetrieb, der mit seinen Gerüchen bei bestimmten Windverhältnissen unangenehm sein kann.

Oder denken Sie an die Nähe zur Autobahn. Das kann von Vorteil sein (schnelle Verkehrsanbindung) aber auch von Nachteil (Beeinträchtigungen durch den Lärm). Dasselbe gilt natürlich auch für Bahnhöfe oder Flughäfen. So sollen in der Einflugschneise des neuen Hauptstadtflughafens schon jetzt die Immobilienpreise und damit auch die Mieten sinken.

Die individuellen Maßstäbe

Hinzu kommen auch immer subjektive Kriterien. Gerade darin liegt das positive Potential einer zu vermietenden Wohnung.¹⁶ Ist zum Beispiel für den einen Mietinteressenten die Nähe zur