

Optimierung der Vermietung

Hausverwaltung - Info-Serie: Teil 14

■ Hausverwaltung ist die Durchsetzung der Eigentümerinteressen

In Fortführung der bisherigen Artikel befaßt sich dieser Artikel mit der Zielstellung der Vollvermietung. Dabei sind einerseits die Bestandsmieter und andererseits die Aktivitäten für die Neuvermietung bei Leerstand von vordergründiger Bedeutung.

■ Problemstellung

Der Wohnungsmarkt ist eine regionaler Markt. Die Marktsituation ist für den jeweiligen Eigentümer von grundsätzliche Bedeutung, da die Mieteinnahmen in der Regel für die Kreditfinanzierung oder aber für die Altersvorsorge verwendet werden. In einigen Städten besteht ein Nachfrageüberhang, so dass kaum Wohnungsleerstände zu verzeichnen sind. Dies ist sicherlich aus der Vermieterperspektive die wünschenswerte Marktsituation. In anderen Städten hingegen besteht zum Teil ein Angebotsüberhang mit der Folge, dass tendenziell Wohnraum leerstehend ist und somit keine oder nur geringere Mieteinnahmen realisiert werden. Dauerhafter Wohnungsleerstand kann für den Eigentümer zu einer erheblichen finanziellen Belastung führen. Unabhängig von der Marktsituation ist die Vollvermietung das gewünschte Ergebnis für den Eigentümer zu „marktgerechten“ Mietpreisen.

■ I. Aktivitäten bei Neuvermietung

Die Aktivitäten bei einer Neuvermietung bzw. Erstvermietung nach Bezugsfertigkeit beginnen nicht in dem Moment, in welchem die Wohnung frei ist, sondern sind bereits dann zu entfalten, wenn die Kündigung des Vormieters eingeleitet. Dadurch kann man in der Regel einen Zeitvorteil von mindestens 3 Monaten realisieren. Diese Zeit kann für die Suche nach Neumieter genutzt werden.

Die Kündigungsfrist des Vormieters ist aber auch zu nutzen für ein Wohnungsvorbesichtigung, um den möglichen Renovierungsaufwand für den Vermieter festzustellen, damit es bei der Wohnungsabnahme nicht zu Differenzen kommt. Streitigkeiten über den Renovierungszustand einer Wohnung bei der Wohnungsabnahme verzögern sinnlos die angestrebte Anschluss-

vermietung und bedeuten einen vermeidbaren Mietausfall für den Eigentümer. Für die Neugewinnung eines Mieters können 2 Wege beschrifteten werden.

■ 1. eigene Mietersuche für die Neuvermietung

Die Neugewinnung von Mietern durch den Eigentümer wird im wesentlichen davon abhängen, ob dieser vor Ort präsent ist. Wichtig für die Neuvermietung ist die Voraussetzung, mit Mietinteressenten nahezu jederzeit Besichtigungen durchführen zu können. Hier zeigen sich die Stärken einer Hausverwaltung, die persönlich auch in den Abendstunden und am Wochenende erreichbar ist für ihre Kunden. Unabhängig von der Auswahl der Medien wie Zeitung, Internet, Objektwerbung, Mailing, Flyer o.ä. entscheiden sich die Mietinteressenten erst bei der Besichtigung vor Ort und erfordert somit die örtliche Flexibilität des Vermieters. Für Großvermieter ist ein eigener Vermietungsservice sicherlich sinnvoll und realisierbar. Für den Privateigentümer mit einem kleinen Bestand läßt sich ein eigener Vermietungsservice wohl nicht darstellen. Dies gilt auch für Hausverwaltungen. Der Vorteil in der eigenständigen Mietersuche liegt in der Ersparnis einer fälligen Maklerprovision; nachteilhaft ist der Zeitaufwand für zahlreiche Besichtigungs-termine und der Frust, wenn die Termine nicht abgesagt oder erfolglos sind.

■ 2. Mietersuche mittels Wohnungsmakler

Bei der Einschaltung von Maklern ist zu überlegen, ob nur ein Makler mittels Alleinauftrag eingeschaltet werden soll oder aber mehrere Makler sich um die erfolgreiche Vermietung bemühen sollen. Der Vorteil der Einschaltung nur eines Maklers kann darin liegen, dass sich dieser intensiv und individueller um das Objekt bemüht und nicht in die Gefahr läuft, dass ein anderer die Wohnung vermietet. Auch ist das Handling mit Schlüsseln und Absprachen einfach zu regeln. Nachteilhaft ist aber die Situation, in der der Makler seine Zusagen über Vermietungsaktivitäten nicht einhält und damit der Vermietungserfolg ausbleibt. Der Vorteil der

Einschaltung mehrerer Makler liegt in der breiten Streuung verbunden mit dem Wunsch, dass mindestens einer der Makler einen Mietinteressenten gewinnt. Nachteilhaft ist dagegen, dass das Engagement geringer sein kann, da die Gefahr größer ist, dass ein anderer Makler die Wohnung zuvor vermietet. Des weiteren ist das Handling mit Schlüsseln und das Informationswesen deutlich arbeitsintensiver.

■ II. Aktivitäten bei Bestandsmietern

Neben dem Engagement für die Neuvermietung darf nicht vergessen werden, sich um die Betreuung der Bestandsmieter intensiv zu bemühen. Die Bestandsmieter sind durch eine entsprechende Betreuung vor Ort (s. Artikel 4) zu hüten. Dazu gehört auch eine regelmäßige Pflege der Immobilien und das Bestreben, die laufenden Betriebskosten zu reduzieren. Darüber hinaus gewinnt der Serviceaspekt in der Immobilienwirtschaft zunehmend an Bedeutung, um eine noch höhere Kundenzufriedenheit der Mieter zu erreichen (s. Artikel 11).

■ RESÜMEE

Wichtig ist für den Eigentümer der Vermietungserfolg zwecks Realisierung von Einnahmen. Neben den Aktivitäten zur Vermietung bedarf es aber auch der erforderlichen Flexibilität der Eigentümer in Bezug auf berechnete Mieterwünsche. Dies kann eine Erhöhung des Ausstattungsniveaus sein, aber auch die Verhandlung über den Mietpreis. In der Regel ist es immer noch besser, zu einem geringeren Mietpreis zu vermieten, als keine Miete zu erhalten, denn auch ein Wohnungsleerstand kostet Geld.

Aufgabe des Verwalters muß es sein, diesem Anspruch und diesen Anforderungen gerecht zu werden und den Eigentümer entsprechend zu beraten.

Rainer Hummelsheim Dipl.-Kfm. und Fachwirt der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft, IHK-Dozent



Davidstraße 2
04109 Leipzig

HAUSVERWALTUNG GMBH

Telefon: 0341 - 2 16 90 -0 · Telefax: 0341 - 2 16 90 -99
e-mail: domus-immobilien@t-online.de
internet: http://www.domus-immobilien.de