

# BANNASCH IMMOBILIEN



**WIE SIE SICH VOR  
MIETNOMADEN SCHÜTZEN**

# WAS SIND MIETNOMADEN?

Als Mietnomaden werden Personen bezeichnet, die in eine Mietwohnung einziehen, ohne die entsprechende Miete zu entrichten und nach Aufdeckung in die nächste Mietwohnung weiterziehen, ohne die Mietschulden zu begleichen.



## **Wie erkennt man Mietnomaden?**

Das Erkennen von Mietnomaden ist äußerst schwierig. Man sieht es den Menschen nicht an, insbesondere als Privatperson. Dies hat nicht nur etwas mit dem Einkommen oder der Kleidung zu tun. Fällt man auf sie herein, können für den Vermieter Kosten entstehen. (Bis zu drei Jahresmieten)

## **Es betrifft jede Schicht**

Die gesellschaftliche Schicht, aus der Mietnomaden stammen können, reicht von sozial schwachen Familien, die eher unabsichtlich nicht zu bewältigende Mietschulden auftürmen und dann die Wohnung verlassen bis hin zu tatsächlich zahlungsfähigen Mietern, die Mieterrechte missbrauchen. Sie beanstanden angebliche Wohnungsmängel, um Mietminderungen zu rechtfertigen. Sie bleiben stets etwas weniger als zwei Monatsmieten im Rückstand, sodass das juristische Vorgehen erheblich erschwert wird.

Häufig werden dabei vor Einzug dem Vermieter falsche oder unzureichende Angaben gemacht (z.B. Verschleierung der Einkommen oder Verschweigen der Zahlungsunfähigkeit) oder es werden angebliche Mängel bei der Wohnung beanstandet.

Als „Mietnomaden“ bezeichnete Personen fühlen sich für die Wohnung nicht verantwortlich. So kann es sein, dass mit dem Auszug heruntergekommene oder vermüllte Wohnungen hinterlassen werden.

# DAS DROHT IHNEN

## *Konsequenzen für den Vermieter*

- Räumungsklage
- Mietausfall (und umlagefähige Nebenkosten)
- Kosten für z.B. Strom (Eigentümerhaftung)
- Komplette Räumung der Wohnung durch Vermieter (Keller und Bühne nicht zu vergessen!)
- Renovierung, evtl. Sanierung – Schimmel, beschädigte Bodenbeläge, Zerstörung, etc.

## *Mietausfall*

Bei einer monatlichen Kaltmiete in Höhe von 600,- Euro entstehen in einem Jahr 7.200,- Euro Ausfallkosten.

Wer bezahlt die Nebenkosten von z.B. 150,- Euro monatlich? Natürlich Sie als Vermieter. Somit entstehen nochmals 1.800,- Euro. Als Jahressumme sind dies 9.000,- Euro.

## *Sonstige Kosten*

Der Mieter zahlt monatelang keinen Strom mehr und zieht aus. Der Stromkasten wird verplombt. Wann macht die EnBW die Plombe wieder weg? Genau, wenn Sie als Eigentümer die offenen Rechnungen Ihres Mieters bezahlt haben. Ansonsten können Sie nicht renovieren.

## *Räumungsklage*

Monatliche Kaltmiete:	600 €
Gebühren für zwei Anwälte:	2.800 €
Gerichtskosten:	600 €
<b>Gesamtrisiko:</b>	<b>4.000 €</b>
<b>Bei Räumungsvergleich:</b>	<b>5.200 €</b>



# HIER ENTSTEHEN WEITERE KOSTEN

## *Räumung der Wohnung*

Mietnomaden haben meistens die Angewohnheit, ihre Wohnungen zugemüllt und mit Gerümpel vollgestellt zu hinterlassen. Bevor Sie also renovieren können, muss die Wohnung oftmals erst entrümpelt werden, meistens auch gereinigt. Die Kosten hierfür liegen je nach Größe und Inhalt bei bis zu 5.000,- Euro.

## *Renovierung*

Die Kosten für die Renovierung sind sehr individuell, vielleicht machen Sie es ja sogar selbst. Jedoch kommen hier schnell 5.000,- Euro zusammen für neue Boden- und Wandbeläge. Kommen Bad und Küche dazu, wird es wirklich teuer.

## *Gesamtbudget*

Räumungsklage	5.200 €
Mietausfall/Nebenkosten	9.000 €
Sonstige Kosten, z.B. für Strom	500 €
Räumung durch Vermieter	5.000 €
Renovierung	5.000 €
<b>Gesamtsumme</b>	<b>24.700 €</b>

## *So schützen Sie sich davor*

Sich vor Mietnomaden zu schützen ist äußerst schwierig. Wie bereits beschrieben, sieht man es den potentiellen Mietern nicht an, ob sie normale Mieter sind oder es darauf abgesehen haben, Ihre Wohnung nur als Zwischenstation auf ihrer Durchreise als Mietnomaden zu nutzen.

Wir haben für Sie elf Tipps zusammengestellt, die Ihnen helfen sollen, Mietnomaden zu erkennen. Denn die Vermietung von Immobilien macht nur dann Freude, wenn ein Mieter die Immobilie pfleglich behandelt, die Miete pünktlich bezahlt und natürlich in die Hausgemeinschaft passt.



# 11 TIPPS GEGEN MIETNOMADEN

# 1

## *Vermietung planen*

- Wann soll/kann der Bezug erfolgen?
- Welchen Mietpreis setze ich an?
- Wie hoch sind die Nebenkosten?
- Liegt ein Energieausweis vor?
- Welche Werbemedien nutze ich?
- Wer textet die Werbeanzeigen?
- Wie stelle ich die Erreichbarkeit für Interessenten sicher?
- Müssen Besichtigungstermine mit einem Vormieter abgestimmt werden?
- Wie prüfe ich die Bonität der Mieter?
- Liegt ein Mietvertragsformular vor, das der aktuellen Rechtsprechung entspricht?

# 2

## *Legen Sie Ihre Zielgruppe fest*

- Welche Zielgruppe möchten Sie – Singles, kinderlose Paare, Familien oder Senioren?
- Wie gehen Sie mit Haustieren um?
- Was ist, wenn die Miete „vom Amt“ (Jobcenter bedeutet ½-jährliche Prüfung) kommt?
- Wer passt in die Hausgemeinschaft?
- Wie ist Ihre Immobilie beschaffen und welche Zielgruppe wollen Sie ansprechen?
- Je genauer Sie bei der Zielgruppenfindung vorgehen, desto eher finden Sie Ihren Wunschieter.

# 3

## *Finden Sie den richtigen Mietpreis*

- Sicher wollen Sie kein Geld durch eine zu günstige Miete verschenken. Sie dürfen aber auch nicht mit einer zu hohen Miete potenzielle Mieter abschrecken. Recherchieren Sie die mögliche Miete sehr gründlich oder fragen Sie den Fachmann.
- Die bezahlte Miete vom Vormieter kann eine Orientierungshilfe sein.
- Oft jedoch soll der Wunschieter mehr Miete als der Vormieter bezahlen, keine Haustiere und keine Kinder haben, Doppelverdiener, Nichtraucher sein, etc. Achten Sie deshalb für sich persönlich auf realistische Vorstellungen!

# 4

## *Stellen Sie Ihre Erreichbarkeit sicher*

- Bevor Sie Anzeigen schalten oder Ihre Immobilie im Internet anbieten, müssen Sie sich überlegen, wie Sie die telefonische Erreichbarkeit sicherstellen. Die wenigsten Interessenten sprechen gerne auf Anrufbeantworter. Auch Handynummern werden gerade von älteren Interessenten nicht gerne gewählt.
- Stellen Sie deshalb sicher, dass eine Festnetznummer möglichst den ganzen Tag erreichbar ist.

# 5

## ***Ansprechende Unterlagen***

- Kopieren Sie nicht einfach Pläne lieblos zusammen. In ein modernes Exposé gehören ansprechende Fotos (kein Weitwinkel!). Wir z.B. arbeiten ohne Weitwinkel und haben dennoch hervorragende Ergebnisse, da wir uns Zeit für gute Blickwinkel und Details nehmen.
- Beim Text sollte die Immobilie von ihrer schönsten Seite beschrieben werden, es dürfen aber keine Übertreibungen oder unwahre Aussagen enthalten sein. Dies fällt spätestens bei der Besichtigung auf!

# 6

## ***Vorsicht bei Anfragen***

- Mietnomaden sprechen in der Regel private Vermieter an und machen einen großen Bogen um Makler, da sie auf die Gutgläubigkeit der privaten Vermieter hoffen.
- Lassen Sie sich nicht vom teuren Auto der Interessenten blenden, dieses kann nur geleast sein. Selbst Dokortitel können im Internet für wenige Euro erworben werden. Ihr Mietinteressent muss also nicht unbedingt ein echter Akademiker sein!

# 7

## ***Die Besichtigung***

- Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck! Vor jeder Besichtigung müssen Sie aufräumen, lüften, Vorhänge und Rollläden öffnen, im Winter heizen, falls nötig das Licht anschalten und den Rasen mähen. Der Interessent soll sich wohlfühlen!

# 8

## ***Machen Sie eine Bonitätsprüfung***

- Sollte Ihr Mietinteressent keine finanziellen Rücklagen haben, wird er die Mietzahlung einstellen, wenn sein Auto oder die Waschmaschine kaputt gehen.
- Auch ein gutes Einkommen reicht nicht aus, wenn noch Unterhaltszahlungen, Kredite oder Pfändungen anfallen. Vertrauen Sie also nicht nur auf Gehaltsbescheinigungen.
- Neben einer komplett ausgefüllten Selbstauskunft sollten Sie sich eine Schufa-Auskunft vorlegen lassen oder eine Auskunft der Vermieterschutzkartei bzw. vergleichbarer Datenbanken anfordern.
- Eventuell Arbeitgeber oder Vorvermieter kontaktieren.

## 9 Die Mietkaution

- Treffen Sie eine Vereinbarung zu Art und Höhe der Kautions.
- Eine Kautions von 2 bis 3 Monatsmieten ist üblich. Diese kann bar, per Überweisung, als Bürgschaft oder über eine Versicherung erbracht werden.

## 10 Der Mietvertrag

- Wenn die Bonitätsprüfung erfolgreich war, kann der Mietvertrag geschlossen werden.
- Da sich die Rechtsprechung laufend ändert, müssen Sie unbedingt ein aktuelles Mietvertragsformular verwenden.
- Vorsicht bei individuellen Vereinbarungen. Diese werden bei Gericht oft nicht anerkannt!

## 11 Den Experten machen lassen

- Zeit und Nerven sparen: Lehnen Sie sich entspannt zurück und profitieren Sie von unserer Erfahrung. Wir erstellen ein Exposé, übernehmen Anrufe, Terminvereinbarungen, Besichtigungen, Bonitätsprüfung und selektieren die Interessenten.
- Wir präsentieren Ihre Immobilie im besten Licht: professionelle Fotos, Objektvideos, virtuelle Rundgänge und Homestaging lassen Ihr Objekt strahlen.
- Keine rechtlichen Fehler: wir kümmern uns um die Formalitäten und besprechen den Mietvertrag mit Ihnen und dem neuen Mieter.
- Die Maklergebühr können Sie steuerlich absetzen.



# DAS MACHEN WIR FÜR SIE

## *Das macht der Experte anders*

- **Mieterselbstauskunft:** Wir lassen den potentiellen Mieter eine inhaltlich professionell aufgebaute Mieterselbstauskunft ausfüllen und prüfen diese intensiv.
- **Kontaktdaten Vorvermieter:** Wir lassen uns die Kontaktdaten der Vorvermieter geben und recherchieren intensiv über mögliche Ausfälle der Mietzahlungen oder sonstige Schwierigkeiten mit dem potentiellen Mieter in der Vergangenheit.
- **Ausweis:** Wir überprüfen den Ausweis und die Meldedaten des Bewerbers.
- **Gehaltsbescheinigung:** Durch das Überprüfen von regelmäßigen Gehaltsbescheinigungen wird die Sicherstellung der Mietzahlungen untersucht.
- **Bankauskunft:** Der Vermieter gibt uns eine Auskunft seiner Bank zur Überprüfung finanzieller Schwierigkeiten.
- **Schufa:** Über einen möglichen Schufa-Eintrag soll die Bonität geprüft werden.
- **Creditreform.**
- **6-Augenprinzip:** 6 Augen sehen mehr als 2.
- **Geprüfter Mietvertrag:** Damit rechtlich alles korrekt abläuft, fertigen wir einen geprüften Mietvertrag für Sie an.
- **Wir führen eine professionelle Übergabe mit Ihnen als Vermieter und dem neuen Mieter durch.**





# IHRE VORTEILE DURCH UNS

## *Experten bieten klare Vorteile*

- Keine Kosten für Marketing: Ihnen entstehen keine weiteren Kosten für Anzeigen oder sonstige Werbemaßnahmen, um auf Ihre Immobilie aufmerksam zu machen.
- Kein Telefonterror: Ihnen bleibt erspart, jede Anfrage potentieller Mieter persönlich am Telefon zu beantworten. Ebenso fallen für Sie damit von vornherein nicht ernst gemeinte Anfragen weg.
- Kein Zeitaufwand: Sie lehnen sich entspannt zurück und lassen den Makler die gesamte Arbeit verrichten, die anfällt. Vom Verfassen der Anzeigentexte über die Aussortierung möglicher Interessenten bis hin zum Verfassen des Mietvertrages.
- Überprüfung der Mieter: Wir sortieren wirkliche Interessenten gegenüber nicht ernst gemeinten Anfragen aus und überprüfen diese auch gleich auf ihre Vertrauenswürdigkeit.



# IHRE EXPERTEN UND PARTNER

## *SEIT ÜBER 27 JAHREN MIT HERZ UND KOMPETENZ FÜR IHRE IMMOBILIE*

27 Jahre Erfahrung und Kompetenz im Immobilienmarkt machen sich bemerkbar – deshalb vertrauen die Regionen Leonberg und Weilimdorf nur den verlässlichen Experten von Bannasch Immobilien.

Erstklassiges Fachwissen, Insider-Marktkennntnisse und außergewöhnliches Engagement machen unsere Vermittlungsquote von über 95 % in den ersten drei Monaten aus. Unsere Motivation ist es stets, Ihnen eine reibungslose, schnelle und erfolg-

reiche Abwicklung zu ermöglichen – und das ganz ohne Stress und Mühe für Sie. Angefangen bei der komplexen Wertermittlung bis hin zu den Notar- und Übergabeterminen sind wir immer an Ihrer Seite und kümmern uns um alles.

Von unserer Arbeit sind nicht nur zahlreiche Kunden überzeugt. Auch verschiedene Auszeichnungen von Fokus Spezial Immobilien, der WirtschaftsWoche und ImmoScout24 beweisen: was wir machen, funktioniert.

### VERTRAUEN IST GUT – BEWEISE SIND BESSER

MITGLIED



(4.5)



98 % Weiterempfehlung

IMMOBILIEN

SCOUT 24



### ***Ihr Ansprechpartner Bernd Bannasch***

Mit einer abgeschlossenen Berufsausbildung zum Bankkaufmann und einer weiteren zum Immobilienmakler, hat Bernd Bannasch die ersten beiden Grundsteine zur Gründung seines Unternehmens gelegt: umfassendes Fachwissen über Baufinanzierung und über die Einwertung und Vermittlung von Wohnimmobilien.



Durch seine Stelle als Bezirksdirektor der Leonberger Bausparkasse erhielt er viele Einblicke in die Bereiche Bausparen, Immobilienverkauf und Baufinanzierung, während seine Führungsqualitäten und die eigenverantwortliche Kostenbudgetverwaltung sich stetig verbesserten. Zwei weitere Bausteine für die erfolgreiche Unternehmensführung wurden somit gelegt.

Für den letzten – und wahrscheinlich entscheidenden – Baustein sorgten seine Tätigkeiten im Außendienst und als Vertriebsleiter eines Bauträgers: der Umgang mit Menschen und ihren Wünschen, Anforderungen und Erwartungen. Diese wertvollen Erfahrungen mit Kunden machen die individuelle Beratung, das weitreichende Engagement und den persönlichen Service aus und prägen die Arbeit des Immobilienmaklers bis heute noch.

1988 war es dann soweit: Bernd Bannasch gründet BANNASCH IMMOBILIEN. Heute, über 27 Jahre später, kümmert sich das Team um alle anfallenden Fragen rund ums Thema Immobilien in der Region Leonberg. Bernd Bannasch wurde mehrfach für seine Leistungen ausgezeichnet und ist auf der Liste der besten Makler Deutschlands seit mehreren Jahren vertreten.

# BANNASCH IMMOBILIEN

## IN ZUSAMMENARBEIT MIT



### KANZLEI

WURSTER · REICHERT · NOWACK & KOLLEGEN  
RECHTSANWÄLTE

Grabenstraße 1 | 71229 Leonberg  
Tel. (07152) 90631-0 | Fax (07152) 90631-69  
kanzlei@wurster-reichert.de | www.wurster-reichert.de

*Mehr Informationen, aktuelle Objekte  
und Referenzen finden Sie auf:*

***www.bannasch.de***



Besuchen Sie uns auch auf  
unserer Facebook-Seite:  
**facebook.de/bannaschimmobilien**

**BÜRO LEONBERG:**  
Seestraße 2  
71229 Leonberg  
Tel. (07152) 33 52 90  
Fax (07152) 33 52 918

**BÜRO WEILIMDORF:**  
Solitudestraße 240  
70499 Stuttgart  
Tel. (0711) 252 998 0  
Fax (0711) 252 998 88