

Wohnungsvermietung - Worauf legen Kunden Wert?

Ob jemandem eine Wohnung gefällt oder nicht, ist von zahlreichen, unterschiedlichen Faktoren abhängig. Mit 40 Jahren Berufserfahrung weiß Herr Lohmann, worauf es bei Wohnungsvermietungen ankommt.

Wohnung mieten

Die individuellen Anforderungen an eine Wohnung schwanken abhängig von der Lebenslage der Menschen und den Preisvorstellungen. So ist es möglicherweise Studenten, die gerne eine preiswerte 2-Zimmer Wohnung haben möchten, relativ gleichgültig, ob eine Wohnung mit einer Badewanne oder Dusche ausgestattet ist. Dagegen haben Familien mit Kindern meistens höhere Ansprüche und wünschen sich eine Badewanne und zudem ein Gäste wc. Diese kleinen, aber feinen Unterschiede sind nicht nur im Bad zu finden. Deswegen ist es manchmal nicht leicht eine Wohnung, die für die eigenen Bedürfnisse geeignet ist, zu finden. Zudem schwankt der Wohnungsmarkt. In Bremen ist es Tatsache, dass kleine, preiswerte 1- oder 2-Zimmerwohnungen fehlen, aber auch schöne, geräumige Wohnungen für Familien mit Kindern sind knapp. Wenn sich die Wohnungssuche schwieriger herausstellt als erwartet, kann ein Immobilienmakler eine große Hilfe sein.

Der Beruf Immobilienmakler

Dass ein Immobilienmakler schöne Wohnungen präsentiert, ist allgemein bekannt. Doch um wirklich kompetent zu sein, ist ein weiteres Wissen für Makler unerlässlich. Auch wenn eine Ausbildung für diese nicht vorgeschrieben ist, haben der Großteil der Immobilienmakler eine Lehre oder Ausbildung in Anspruch genommen. Seit kurzem gibt es sogar den Ausbildungsberuf zum Immobilienkaufmann. Denn es ist ratsam, dass Makler in den wichtigsten Fähigkeiten ausgebildet werden. Dazu gehört neben einem Verkaufstalent und zwischenmenschlicher Sensibilität ein breites Fachwissen. Ein Händchen für Mathe und Wirtschaft ist grundlegend, um die Immobilienverwaltung zu managen, einen Mietvertrag aufzusetzen, die Wirtschaftlichkeit betrieblicher Leistungen zu überprüfen, die Buchhaltung zu führen oder um den Wert von Immobilien einzuschätzen und zu beurteilen. Diese Schreibtischarbeit ist für einen erfolgreichen Makler notwendig. Denn erst wenn solche Aufgaben erledigt werden, können auch Immobilien präsentiert werden. Bei der Präsentation ist es von großer Bedeutung, dass Makler lernen sich in die Kunden hineinzusetzen und ihr eigenes Geschmacksempfinden außen vor zu lassen. Wenn diese Komponenten im richtigen Zusammenspiel sind, steht dem Erfolg des Maklers nicht mehr viel im Wege.

Vorstellung von Lohmann Immobilien

Lohmann Immobilien existiert schon seit 1973 und ist mit über 2.500 vermittelten Objekten einer der größten Immobilienmakler in Bremen. Deswegen kann Herr Lohmann bei der Suche nach der gewünschten Immobilie bereits auf über 40 Jahre Erfahrung und eine Vielfalt verschiedenster Immobilien zurückgreifen.

Interview mit Herrn Lohmann von Immobilienmakler Bremen

WUP: Welche Wohnungen werden am häufigsten vermietet?

Herr Lohmann: Am besten zu vermarkten sind kleinere Objekte, also 2 bis 3 Zimmerwohnungen. Diese werden gerne von jungen Paaren oder Studenten gemietet. Denn mit ungefähr 40m² und einem Quadratmeterpreis in Bremen von 8-10EUR, je nach Lage, sind diese von 1 oder 2 Leuten meistens noch gut bezahlbar. Des Weiteren werden große Wohnungen mit 4 bis 5 Zimmern auch häufig vermietet. Denn Familien mit Kindern bedürfen meistens eine Wohnung mit 100m² bis 150m². Nach Wohnungen von mittlerer Größe, also 2 bis 3 Zimmerwohnungen, wird eher seltener gefragt.

WUP: Welche Wohnungslage ist in Bremen besonders beliebt?

Herr Lohmann: Besonders beliebt sind Wohnungen in guten Lagen. In Bremen sind das die Stadtteile im östlichen Teil wie zum Beispiel Schwachhausen und auch im nordöstlichen Teil der Stadt. Ein Wohngebiet, das derzeit sehr beliebt wird, ist die Überseestadt. Hier entstehen schöne Neubauten, die allerdings auch einen höheren Preis mit sich bringen.

WUP: Wie hat sich der Markt preislich in Bremen entwickelt?

Herr Lohmann: In den letzten Jahren sind die Quadratmeterpreise für Wohnungen in Bremen angestiegen. Vor vier Jahren wurden Wohnungen durchaus noch für 5-6EUR pro m² vermietet. Heutzutage liegen die Preise eher bei 8EUR. In besonders begehrten Stadtteilen, wie beispielsweise dem Neubaugebiet der Überseestadt liegen die Preise bei 10-12EUR pro m².

WUP: Welche Kriterien haben Kunden bei einer Wohnungsbesichtigung?

Herr Lohmann: Die Menschen sind heutzutage größtenteils anspruchsvoll und wünschen sich somit auch anspruchsvolle Wohnungen. Ein Kriterium ist, dass Mieter eine renovierte Wohnung haben möchten. Die muss nicht unbedingt modernisiert sein, aber sie sollte ordentlich renoviert sein. Damals war es durchaus üblich, dass Leute vor dem Einzug selbst den Pinsel in die Hand genommen haben. Das ist heutzutage nicht mehr der Fall. Denn insbesondere die wohlsubstituierten, Wohnungssuchenden möchten nach Möglichkeit das fertige Produkt haben. Dazu gehört auch der Wunsch nach einer Einbauküche. Wir tendieren dazu, dass wir Einbauküchen einbauen, weil wir damit einen deutlichen Wettbewerbsvorteil haben. Dafür nehmen wir natürlich wiederum einen Mietpreisaufschlag. Des Weiteren ist Auslegeware heutzutage eher "out". Stattdessen möchte der Großteil der Mieter Parkett oder Steinfußboden in der Wohnung haben. Zudem sind Wohnungen mit einem Balkon sehr beliebt. Abgesehen von diesen klassischen Wünschen, hat jeder potenzielle Mieter individuelle Wünsche, die in Bezug auf das Alter und die Lebenslage differieren.

WUP: Wonach erkundigen sich potenzielle Mieter?

Herr Lohmann: Mieter erkundigen sich insbesondere nach den Nebenkosten. Da fällt auch oft die Frage, ob die Wohnung energetisch auf dem neuesten Stand ist, wie hoch die Heizkosten sind und inwiefern man die Verbrauchskosten beeinflussen kann. Mein Tipp: Achten Sie als Mieter darauf, dass der Wärmemengenzähler nur Ihren Verbrauch anzeigt und nicht nach einer Pauschalverteilung gezahlt wird. Wärmemengenzähler werden heutzutage entweder an den Heizkörper angebracht oder zentralgesteuert. Bei Neubauten befinden sich Wärmemengenzähler häufig im Keller.

WUP: Erkennen Sie Veränderungen in den letzten Jahren?

Herr Lohmann: Ja auf jeden Fall. Die Kunden legen heute Wert auf Dinge, die vor einigen Jahren noch nicht relevant waren. So gehen wir heutzutage von der Chemie weg. Den Kunden ist wichtig, dass möglichst viele Produkte Naturprodukte sind. Behandelte Hölzer sollten Pestiziden frei und ungiftig sein. Des Weiteren wird auch nachgefragt, ob das Haus eine gute Wärmedämmung von außen oder innen hat. Diese Frage zieht auch die Frage mit sich, ob die Wohnung anfällig für Schimmelpilzbildung ist. Da sind wir auch als Vermieter gefordert uns anzupassen.

WUP: Was berücksichtigen sie als Wohnungsvermieter, wenn Sie Kunden Wohnungen anbieten?

Herr Lohmann: Mir ist es wichtig das Anforderungsprofil der Menschen herauszufinden. Manche haben keine Vorstellung, wonach sie suchen und wollen einfach mal nachfragen, was frei ist. Teilweise suchen die Leute gar nicht tatsächlich, sondern wollen sich nur informieren. Andere wissen bis ins kleinste Detail, worauf es ihnen ankommt. Das wichtigste ist allerdings erst einmal die Lage, in der der Kunde wohnen möchte, herauszufinden. Und dann kommen die individuellen Wünsche, die von unterschiedlichster Art sein können. Beispielsweise ist die Lage der Wohnung im Haus einigen wichtig. Ältere Leute wünschen sich beispielsweise eine Hochparterre oder einen Fahrstuhl. Andere wollen nicht unter dem Dach wohnen, denn wenn das Dach nicht

energetisch behandelt worden ist, kann es dort kälter sein. Abschließend ist natürlich auch wichtig herauszufinden, was die Leute preislich bereit sind auszugeben. Diese Informationen brauche ich, um eine Wohnung zu finden, die optimal zu den Menschen passt.

WUP: Haben sie Tipps worauf Mieter bei einer Wohnungsbesichtigung achten sollen?

Herr Lohmann: Natürlich kommt das auf die persönlichen Ansprüche der Mieter an. Aber prinzipiell gibt es schon einige Punkte, worauf Mieter bei einer Wohnungsbesichtigung achten sollten. Ich würde Mietern raten, bei einer Wohnungsbesichtigung zuerst die Umgebung und das Gebäude anzuschauen. Dazu würde ich mir selbst folgende Fragen stellen: Sieht alles gepflegt aus? Das kann man häufig schon an den Klingelschildern und Briefkästen feststellen. Hat man das Gefühl, dass der Vermieter daran interessiert ist, sein Objekt zu erhalten oder wirkt es so als wolle er nur Miete kassieren? Wie alt ist das Haus? Denn die Qualität der Bauweise hat sich mit den Jahren gesteigert. Folglich sind ältere Gebäude anfälliger für Probleme. Bei einem alten Gebäude ist also wichtig, dass dieses auf den neuesten Stand gebracht wird. Dann geht man in das Haus hinein und folgende Fragen treffen auf einen zu: Hat das Haus ein Raumgefühl? Gibt es eine Treppenhausreinigung und wie ist diese geregelt? Wie ist die Akustik und Hellhörigkeit des Hauses? Dann würde ich mich durchaus noch erkundigen wie die Wohngemeinschaft ist, ob die Mieter zueinander passen. Das ist uns als Vermieter immer sehr wichtig. In dem Punkt bekommen wir auch von unseren Mietern bestätigt, dass wir ein gutes Händchen dafür haben, dass die Mieter zueinander passen. Als nächstes würde ich raten in der Wohnung selbst auf die Dämmung zu achten, auf die Fenster, die Ausstattung und wie das Preis-Leistung Verhältnis stimmt.

WUP: Woran erkennt man einen kompetenten Immobilienmakler?

Herr Lohmann: Ein kompetenter Immobilienmakler muss Sachverstand haben. Denn manche Kunden wissen möglicherweise besser Bescheid, als mancher Makler. Deswegen ist es wichtig grundsätzlich eine Ausbildung oder Lehre in einem Bereich, wie zum Beispiel der Hausverwaltung gemacht, zu haben, damit der Makler auch bei gezielten Fragen von Kunden standhalten kann. In der Hausverwaltung lernt man die Verwaltungsarbeiten, die Betriebskosten, die Bewirtschaftungskosten, das Mietrecht, das Wohneigentumsrecht und auch einige bauphysikalische Dinge. Ein solches grundlegendes Wissen macht einen Makler kompetent. Seit drei Jahren gibt es nun auch den Ausbildungsberuf des Immobilien- und Hausverwalters, der natürlich für zukünftige Immobilienmakler zu empfehlen ist.

Kontakt

Lohmann Immobilien Bau- und Verwaltungs GmbH
Lilienthaler Heerstr. 10
28359 Bremen
Tel: 0421 239565
Fax: 0421 235029
E-Mail: info@immobilienmaklerbremen.com
Web: www.immobilienmaklerbremen.com

Pressekontakt

Lohmann Immobilien- und Verwaltungs GmbH

Herr Hermann Lohmann
Lilienthaler Heerstraße 10
28359 Bremen

immobilienmaklerbremen.com
info@immobilienmaklerbremen.com

Firmenkontakt

Lohmann Immobilien- und Verwaltungs GmbH

Herr Hermann Lohmann
Lilienthaler Heerstraße 10
28359 Bremen

immobilienmaklerbremen.com
info@immobilienmaklerbremen.com

Das Unternehmen Lohmann Immobilien existiert schon seit über 50 Jahren und ist nach wie vor ein Familienunternehmen mit fachkompetenten Mitarbeitern. Die Kernkompetenzen des Unternehmens liegen auf die Beratung, Verkauf, Vermietung und Vermittlung sowie bei der Verwaltung von Immobilien. Aufgrund des langen Bestehens des Unternehmens zählen heute Privatkunden der dritten Generation sowie Geschäftskunden zu dem Kundenstamm, das die reelle und aufrechte Arbeit im Trauhandgeschäft bestätigt. Das Unternehmen glänzt mit einem außergewöhnlichen und zufrieden stellenden Service, wodurch der Kunde sich wohl fühlt und jede Objektbesichtigung ein freudiges Erlebnis wird.

Anlage: Bild

