# PRESSEINFORMATION

## Buchneuerscheinung Frühjahr 2019

#### Thomas Hellweger Der Türöffner So bekommst du jede Wohnung

„Der Mieter ist ein Bewerber“

Immobilienprofi Thomas Hellweger im Interview

**Der Immobilienmarkt ist aus der Balance. Vor allem in den Ballungsräumen gibt es zu wenige Wohnungen und es muss zu viel vom Netto fürs Wohnen bezahlt werden. Zwar ist die Politik längst alarmiert, doch bis sich die Angebots-Lage verbessern werde, dürfte es lange dauern, meint Thomas Hellweger. Der Immobilienprofi und Autor („Der Türöffner. So bekommst du jede Wohnung“) packt deshalb das Thema von einer anderen Seite an: Er will Mietern beim Eigenmarketing helfen. Im Interview erläutert der Starnberger, worum es dabei geht.**

*Herr Hellweger, mit einer besseren Präsentation der Mieter werden nicht mehr Wohnungen geschaffen …*

**Thomas Hellweger:**„Nein, aber der Einzelne hat damit viel bessere Chancen. Um mehr bezahlbare Wohnungen muss sich der Gesetzgeber kümmern. Solange die Lage jedoch schwierig ist, ähnelt nun einmal die Bewerbung um eine Wohnung der um einen heiß begehrten Job. Wer ihn haben will, muss positiv auffallen und die Konkurrenten hinter sich lassen.“

*Sie sind seit über 25 Jahren Immobilienmakler im Raum Starnberg und München. Was hat sich gegenüber früher geändert?*

**Hellweger:** „Es ist ganz klar ein Eigentümermarkt entstanden. Heute können sich die Vermieter in den meisten Regionen die Mieter aussuchen, denn die Nachfrage ist weit höher als das Angebot. Zudem sind die Mieten stark gestiegen, in Berlin etwa haben sie sich in nur zehn Jahren sage und schreibe verdoppelt.“

*Spüren Sie die Veränderungen bei Ihrer eigenen Arbeit?*

**Hellweger:** „Ja, sehr deutlich. Die Region, in der ich arbeite, ist eine der teuersten in Deutschland. Hier erlebt man die Probleme quasi wie mit einem Brennglas gebündelt. Wird in München eine Wohnung angeboten, kommen häufig 50, 60 oder gar 100 Interessenten. Und von denen haben dann 49 beziehungsweise 59 oder 99 das Nachsehen. Das ist schon dramatisch.“

*Wen trifft es besonders?*

**Hellweger:** „Natürlich zum einen die mit geringem Einkommen und Hartz-4-Empfänger. Aber auch die freischaffende Künstlerin mit unregelmäßigen Einkünften, die alleinerziehende Mutter mit zwei Kindern, Menschen mit Migrationshintergrund oder auch nur einem ausländisch klingenden Namen. Wenig beliebt sind ebenso junge männliche Singles, Haustierbesitzer oder auch Lehrer und Anwälte.“

*Eine lange Liste …*

**Hellweger:** „Ja, die Traummieter, also das verbeamtete kinderlose Ehepaar mittleren Alters, sind eher selten. Wer also nicht richtig gut verdient und damit ins hochpreisige Segment gehen kann, der muss heute um eine Wohnung kämpfen.“

*Wie sieht dieser Kampf aus?*

**Hellweger:** „Nun, Vermieter wollen in erster Linie regelmäßig pünktlich ihr Geld auf dem Konto haben. Sie wollen aber auch ein gutes Gefühl bei ihrem Mieter haben. Der soll ihre vier Wände wertschätzen und sympathisch sein. Schließlich gibt man ihm die Schlüssel für oft hart erarbeitetes Eigentum. Für Mieter ergeben sich damit tausend und eine Möglichkeit zu punkten.“

*Womit genau?*

**Hellweger:** „Das beginnt beim Schreiben auf eine Anzeige in einem Immobilienportal oder in der Zeitung. Statt des Standardsatzes `Ich bitte um nähere Informationen` sollte es ein wenig mehr sein. Wer kreativ und humorvoll sowie gleichzeitig seriös rüberkommt, hat gute Karten, in der Liste der Interessenten weit oben zu landen. Ein Bild hilft dem Adressaten, sich beim Besichtigungstermin an den Bewerber zu erinnern, was bei einer Flut an Möchtegern-Mietern entscheidend sein kann.“

*Dennoch zählt bei aller Sympathie weiterhin die Bonität!*

**Hellweger:** „Auf jeden Fall. Doch Hartz-4-Empfänger zum Beispiel gelten als sichere Mieter, denn die Miete zahlt der Staat. Viele Eigentümer haben allerdings Vorurteile gegenüber Arbeitslosen und die Miete wird zudem nicht direkt vom Amt überwiesen. Hier kann der Bewerber viel tun, indem er sich so präsentiert, dass keine Ängste entstehen – etwa vor einer schlechten Behandlung der Wohnung oder davor, dass das Wohngeld nicht an den Vermieter weitergeleitet wird. Das Auftreten ist aber auch bei anderen Mietern wichtig und leider scheitert es oft schon bei den Basics.“

*Die Basics?*

**Hellweger:** „Ein Dankeschön für die Einladung zur Besichtigung, pünktliches Erscheinen, ein ordentliches Outfit, Freundlichkeit, ein wenig Smalltalk. Ich empfehle zudem jedem Mieter, gleich Gehaltsnachweise und eine Schufa-Auskunft mitzubringen, also nicht erst auf Nachfrage.“

*Und darüber hinaus?*

**Hellweger:** „Sehr gut machen sich Empfehlungen, etwa vom Vorvermieter oder auch von der Reinigungskraft. Am besten man packt all das in eine schön gestaltete Bewerbungsmappe. Letztlich sollte sich jeder Mietinteressent mit den Augen der Vermieter betrachten und sich die Frage stellen, ob er sich selbst gerne als Mieter hätte. Das gibt wertvolle Hinweise darauf, was es an der Performance zu verbessern gilt.“

##### Über den Autor

**Thomas Hellweger** ist Immobilienprofi am deutschen Markt. Mit seinem Unternehmen SIS-Immobilien Hellweger & Partner konzentriert er sich auf Wohn- und Geschäftsimmobilien im Raum Starnberg, München und der Region. Zudem beschäftigt sich Hellweger auch als Redner mit der aktuellen Krise auf dem Wohnungsmarkt.

In seinem Buch „Der Türöffner – So bekommst du jede Wohnung“ analysiert Thomas Hellweger nicht nur den deutschen, sondern wirft auch einen Blick in den österreichischen und Schweizer Wohnungsmarkt.

Der Autor steht für Interviews, Gastbeiträge und Medientermine zur Verfügung.

##### Über das Buch

Der Türöffner. So bekommst du jede Wohnung

Thomas Hellweger

Hardcover, 220 Seiten

24,95 €

ISBN: 978-3-99060-107-5

ISBN E-Book: 978-3-99060-108-2

Erschienen im Dezember 2018 im Goldegg Verlag

**Presserückfragen, Rezensionsexemplare**Mag. Maria Schlager-Krüger

Goldegg Verlag GmbH   
Mommsengasse 4, A-1040 Wien

Friedrichstraße 191, D-10117 Berlin  
F +43 1 505 43 76-46

M +43 699 14404446

[maria.schlager@goldegg-verlag.com](mailto:maria.schlager@goldegg-verlag.com)

[www.goldegg.verlag.com](http://www.goldegg.verlag.com)