# PRESSEINFORMATION

## Buchneuerscheinung Frühjahr 2019

#### Thomas HellwegerDer TüröffnerSo bekommst du jede Wohnung

#### Kampf um Quadratmeter: Wie wir trotz Wohnungskrise zur Traumwohnung kommen

**Was tun, wenn man ohne Mietvertrag dasteht? Wer in Ballungszentren nach einer leistbaren Mietwohnung sucht, hat oft Mühe, überhaupt etwas zu finden. Die Mieten steigen stetig, die Konkurrenz unter den Bewerbern wird immer größer. Wie man trotzdem zur Traumwohnung findet, zeigt der Immobilienprofi und Autor Thomas Hellweger in seinem neuen Buch „Der Türöffner. So bekommst du jede Wohnung“.**

##### Wenig Auswahl – hohe Mieten

Hin und wieder müssen wir den Wohnsitz wechseln; vielleicht wird der Platz zu eng, der neue Job ist zu weit weg, oder der Mietvertrag läuft aus. Es ist also an der Zeit, Wohnungsanzeigen zu durchforsten und auf Besichtigungen zu gehen. Wer in den letzten Jahren besonders in einer Stadt nach einer leistbaren Mietwohnung gesucht hat, weiß: Die Suche ist meist frustrierend.

Die Nachfrage nach leistbaren Wohnungen ist weit höher als das Angebot. Vermieter bekommen zahlreiche Anfragen und können sich aussuchen, wen sie in ihrer Wohnung haben wollen. Um als Mieter ausgewählt zu werden, müssen sich Bewerber so gut wie möglich präsentieren. „Man darf die Suche nach einer Wohnung nicht mehr mit dem Kauf eines Autos oder eines Fernsehers vergleichen. Mittlerweile ist es harte Realität, dass man sich um eine Wohnung bewerben muss, wie um einen Job“, erklärt Immobilienexperte Thomas Hellweger.

##### Bonität und Sympathie

Vor allem in den Ballungsräumen, aber auch in vielen mittelgroßen Städten herrscht ein Vermietermarkt: Die Nachfrage übersteigt das Angebot häufig bei Weitem, und die Eigentümer können sich ihre Mieter aussuchen. Natürlich ist das für eher finanzschwache Haushalte eine Katastrophe, betont Hellweger. Oft geht es aber gar nicht um die realen, sondern um die vermuteten Einkommensverhältnisse. „Deswegen sucht auch der selbstständige Künstler lange!“

Bonität ist nun einmal aus Vermietersicht das Kriterium mit der allerhöchsten Priorität, weiß der Immobilienexperte. Gleich danach kommt die Sympathie, und da bietet sich tausend und eine Möglichkeit, um zu punkten und gegenüber den Mitbewerbern gut auszusehen. Nutzen sollten dies auch Mietinteressenten, die aus verschiedenen Gründen – nicht nur finanziellen – einen schweren Stand haben. Lehrer oder Anwälte gehören laut Hellweger genauso dazu wie der junge männliche Single und natürlich die Alleinerziehende mit Kindern und Menschen mit Migrationshintergrund.

##### Optimale Präsentation gefragt

Aber was können Mieter konkret tun, wenn sie nicht von sich aus dem Ideal der Wohnungseigentümer entsprechen? „Sie müssen sich von Anfang an optimal präsentieren“, rät Hellweger. Schon das Anschreiben an den Vermieter oder Makler sollte aus der Masse positiv herausstechen. Der Autor empfiehlt, kreativ und humorvoll und gleichzeitig seriös zu sein. Ein Foto hilft dem Adressaten, sich beim Besichtigungstermin an den Bewerber zu erinnern; das kann bei einer Flut an Interessenten entscheidend sein.

Man kann gar nicht zu viel Aufwand betreiben, ist Hellweger sicher. Selbstauskunft darf niemals fehlen. „Liefern, liefern, liefern“, heißt für Hellweger das Motto – und das proaktiv und nicht erst auf Nachfrage. Sehr gut würden auch Empfehlungen ankommen, etwa vom Vorvermieter. Das alles schön gestaltet in eine ordentliche Mappe – und die Tür zur gewünschten Wohnung öffnet sich bereits einen großen Spalt.

##### Sich mit den Augen der Vermieter betrachten

Die Ursachen für die Krise auf dem Wohnungsmarkt kann Hellweger nicht beseitigen, dessen ist er sich bewusst. Anleger stürzen sich seit dem Crash an der Börse im Jahr 2008 auf Immobilien, was die Preise in die Höhe treibt. „In dieser Situation hilft es nichts, den Kopf in den Sand zu stecken“, sagt Hellweger. Seine eigenen Erfahrungen mit Massenbesichtigungen, zu denen 50, 60 oder noch mehr Leute kommen, haben ihn zum Umdenken gebracht.

„Früher war mein Ziel einfach nur, dem Eigentümer einen passenden Mieter zu präsentieren. Heute möchte ich all jenen helfen, die nicht zum Zug kommen.“ Und die müssen unbedingt sich selbst mit den Augen von Vermietern betrachten, denn: „Das führt meist dazu, einiges an der Performance zu verbessern.“

##### 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 auf den österreichischen und Schweizer Wohnungsmarkt. Es transportiert einfach erklärt fundiertes Wissen über den Wohnungsmarkt und seine Mechanismen. Der Autor kennt sowohl die Bedürfnisse der Vermieter wie auch der Mieter und stellt zahlreiche konkrete Strategien vor, wie sich jeder seinen Traum vom Wohnen erfüllen kann.

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

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