

ERFOLGREICH NEU VERMIETEN

Warum Sie jede Neuvermietung selbst stemmen
können – und warum Sie es sich nicht antun müssen

Ein Whitepaper für private Vermieter

Auf einen Blick: die 11 Schritte einer Neuvermietung

Dieses Whitepaper begleitet Sie durch den gesamten Ablauf einer Neuvermietung – in der Reihenfolge, in der die Aufgaben in der Praxis auf Sie zukommen:

- **Sofort starten** – warum die Vermarktung mit der Kündigung beginnt, nicht mit dem Auszug
- **Das Exposé** – die Grundlage für die richtigen Anfragen
- **Kostenlose oder bezahlte Anzeige** – was Reichweite wirklich kostet
- **Diskriminierung vermeiden** – rechtssicher formulieren und auswählen
- **Anfragen selektieren** – System statt Postfach-Chaos
- **Besichtigungen organisieren** – effizient und ohne Massenauflauf
- **Die richtige Selbstauskunft** – was Sie fragen dürfen und was nicht
- **Bonität prüfen** – warum mitgebrachte Zertifikate zweite Wahl sind
- **Der richtige Mietvertrag** – warum Ankreuzverträge riskant sind
- **Kaution** – Höhe, Form und die häufigsten Fehler
- **Übernahme und Übergabe** – dokumentieren, bevor es Streit gibt

Warum dieses Whitepaper?

Eine Neuvermietung wirkt auf den ersten Blick überschaubar: Anzeige schalten, ein paar Besichtigungen, Vertrag unterschreiben. In der Praxis stecken darin schnell **20 und mehr Arbeitsstunden** – verteilt auf Abende und Wochenenden. Und es stecken darin Entscheidungen, bei denen Fehler richtig teuer werden:

- Jeder Monat Leerstand kostet Sie eine volle Kaltmiete – unwiederbringlich.
- Ein unpassender Mieter kostet im Ernstfall ein Vielfaches davon: Mietausfall, Anwalt, Räumung, Renovierung.
- Formfehler – von der Anzeige bis zum Vertrag – gehen fast immer zu Lasten des Vermieters.

Dieser Leitfaden führt Sie Schritt für Schritt durch den gesamten Prozess. Er ist ehrlich gemeint: **Sie können jeden dieser Schritte selbst erledigen.** Wir zeigen Ihnen, wie – und an welchen Stellen die Mitglieder der dvgeno Deutsche Vermieterergenossenschaft eG genau diese Arbeit für einen überschaubaren Monatsbeitrag abgegeben haben, statt sie sich selbst anzutun.

Übrigens: Auch wenn bei Ihnen gerade keine Neuvermietung ansteht – die nächste Kündigung kommt meist überraschend. Wer den Ablauf dann schon kennt, gewinnt genau die Wochen, auf die es ankommt.

1. Sofort starten: Die Vermarktung beginnt mit der Kündigung

Der häufigste und teuerste Fehler privater Vermieter ist Warten: erst ausziehen lassen, dann renovieren, dann in Ruhe inserieren. Das Ergebnis sind ein bis drei Monate Leerstand – bei 1.000 € Kaltmiete also 1.000 bis 3.000 €, die niemand zurückholt.

Dabei liefert die Kündigung Ihres Mieters Ihnen den perfekten Vermarktungszeitraum frei Haus: In der Regel bleiben drei Monate bis zum Auszug. Diese Zeit reicht, um das Exposé zu erstellen, die Anzeige

zu schalten, Interessenten zu prüfen und Besichtigungen durchzuführen – so, dass der Nachmieter nahtlos oder mit nur kurzer Renovierungspause einzieht.

Besichtigungen in der noch bewohnten Wohnung sind üblich und mit dem bisherigen Mieter fast immer einvernehmlich zu regeln: Terminvorschläge mit angemessenem Vorlauf, gebündelte Termine, Rücksicht auf seine Tagesplanung. Die meisten Mieter kooperieren – sie waren selbst einmal Wohnungssuchende.

Praxis-Tipp: Legen Sie mit Eingang der Kündigung einen festen Fahrplan an: Woche 1 Exposé und Anzeige, Woche 2–4 Anfragen und Besichtigungen, Woche 5–6 Auswahl und Vertrag. Rückwärts vom Auszugstermin geplant sehen Sie sofort, wie wenig Puffer wirklich bleibt.

Bei dvgeno-Mitgliedern geht die Kündigung in der Praxis direkt bei der Genossenschaft ein – und nur wenn der Mieter „aus Versehen“ doch an den Vermieter schreibt, leitet dieser das Schreiben einfach weiter. Die Vermarktung startet ab diesem Moment, ohne dass er selbst einen Fahrplan führen müsste. Der Zeitgewinn dieser ersten Wochen ist oft der Unterschied zwischen nahtloser Weitervermietung und teurem Leerstand.

2. Das Exposé: Grundlage für die richtigen Anfragen

Brauche ich als privater Vermieter ein richtiges Exposé? Ja – und zwar nicht, um schöner auszusehen, sondern um die **richtigen** Anfragen zu bekommen. Ein vollständiges, ehrliches Exposé beantwortet die Fragen ernsthafter Interessenten vorab und erspart Ihnen Dutzende Rückfragen und unpassende Besichtigungen.

Hinein gehören:

- Eckdaten: Wohnfläche, Zimmerzahl, Etage, Kaltmiete, Nebenkosten-Vorauszahlung, Kautions, Verfügbarkeit
- Ausstattung: Küche, Bad, Bodenbeläge, Balkon, Keller, Stellplatz, Heizungsart
- Lage: Verkehrsanbindung, Einkaufen, Schulen – sachlich, ohne Werbeprosas
- Aussagekräftige Fotos: aufgeräumte Räume, Tageslicht, Querformat – und ein Grundriss
- Die Pflichtangaben aus dem Energieausweis: Ausweisart, Energiekennwert, Energieträger der Heizung, Baujahr, Effizienzklasse

Gerade der letzte Punkt wird oft übersehen: Die Energieausweis-Angaben sind in Immobilienanzeigen gesetzlich vorgeschrieben und ihr Fehlen ist bußgeldbewehrt. Und: Bekannte Mängel gehören ehrlich benannt – das filtert unpassende Interessenten, bevor sie Ihre Zeit bei der Besichtigung kosten.

Für dvgeno-Mitglieder gehört das professionelle Exposé inklusive der rechtlich notwendigen Angaben zum Leistungsumfang – erstellt von Menschen, die das jede Woche machen.

3. Kostenlose Anzeigen: Was Sie die Ersparnis wirklich kostet

Die großen Immobilienportale bieten privaten Vermietern kostenlose Anzeigen an. Klingt gut – hat aber einen Preis, der nicht auf der Rechnung steht: **Reichweite**. Kostenlose Privatanzeigen sind je nach Portal und Modell nur eingeschränkt sichtbar – sie erscheinen in den Ergebnislisten weiter hinten, sind zeitlich oder im Umfang begrenzt oder werden nicht allen Suchenden gleichermaßen angezeigt.

Wer kostenlos inseriert, erreicht also nur einen Teil der Nachfrager – und verzichtet ausgerechnet auf die Auswahl, die eine gute Vermietung ausmacht: Je mehr geeignete Interessenten Sie erreichen, desto besser können Sie den Mieter auswählen, statt den erstbesten nehmen zu müssen.

Die Rechnung ist einfach: Eine bezahlte Anzeige kostet – je nach Portal und Laufzeit – einen niedrigen dreistelligen Betrag. Eine einzige Woche zusätzlicher Leerstand kostet bei 1.000 € Kaltmiete bereits rund 230 €. Die bezahlte Anzeige, die alle Nachfrager erreicht, bezahlt sich damit in aller Regel selbst – über kürzere Vermarktungszeit und bessere Auswahl.

Praxis-Tipp: Prüfen Sie vor dem Inserieren die Konditionen: Wie lange läuft die Anzeige, wie viele Bilder sind enthalten, wer sieht sie? Die Unterschiede zwischen den kostenlosen und den bezahlten Varianten sind größer, als die Portale es auf den ersten Blick erkennen lassen.

dvgeno schaltet die Anzeigen für seine Mitglieder mit voller Sichtbarkeit – die Anzeige ist damit frei für alle Nachfrager, und der Vermieter muss sich weder mit Portal-Tarifen noch mit der Anzeigenpflege beschäftigen.

4. Diskriminierung vermeiden: Das AGG gilt auch für Sie

Das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz (AGG) gilt grundsätzlich auch für die Wohnungsvermietung. Formulierungen in Anzeigen, die Interessenten nach ethnischer Herkunft, Religion, Geschlecht, Alter, Behinderung oder sexueller Identität ausschließen, können Entschädigungsansprüche auslösen – und solche Fälle werden geführt, teils von darauf spezialisierten Testpersonen.

Das bedeutet nicht, dass Sie Ihre Auswahlfreiheit verlieren. Es bedeutet: Anzeige und Auswahl müssen sauber sein.

- Anzeigentext neutral formulieren – keine Einschränkungen nach persönlichen Merkmalen
- Auswahl an sachlichen Kriterien festmachen: Bonität, Haushaltsgröße passend zur Wohnung, Einzugstermin
- Den Auswahlprozess kurz dokumentieren: wer hat angefragt, wer wurde eingeladen, warum wurde wem zugesagt
- Absagen freundlich und ohne Begründung im Detail formulieren

Die Dokumentation ist Ihr Schutz: Wenn Sie belegen können, dass die Entscheidung auf sachlichen Kriterien beruhte, laufen Vorwürfe ins Leere.

dvgeno formuliert Anzeigen rechtssicher und führt den Auswahlprozess dokumentiert – ein Punkt, den viele Vermieter unterschätzen, bis sie das erste Anspruchsschreiben im Briefkasten haben.

5. Anfragen selektieren: System statt Postfach-Chaos

In gefragten Lagen – im Großraum München ohnehin – gehen auf eine gute Anzeige innerhalb weniger Tage Dutzende bis Hunderte Anfragen ein. Ohne System versinken Sie im Postfach und übersehen ausgerechnet die besten Kandidaten.

So behalten Sie die Kontrolle:

- Vorab-Informationen schon in der Anzeige abfragen: gewünschter Einzugstermin, Anzahl der einziehenden Personen
- Einen kurzen Fragebogen an alle Interessenten senden: Einzugstermin, Haushaltsgröße, Einkommen, berufliche Situation, Haustiere – wer ihn nicht beantwortet, hat kein ernsthaftes Interesse
- Massen-Anfragen ohne Bezug zur Wohnung („Hallo, ist die Wohnung noch frei?“) nachrangig behandeln

- Auswahlkriterien vorher festlegen und alle Anfragen daran messen – das ist fairer und schneller

Auf den großen Portalen lässt sich ein solcher Fragebogen in der Regel direkt in den Anfrageprozess dazuschalten – die Angaben liegen dann bereits mit der Anfrage vor, und das Kommunikations-Hin-und-Her per E-Mail entfällt.

Aus den vollständigen Rückläufen wählen Sie dann eine überschaubare Zahl von Kandidaten für Besichtigungstermine aus – nicht umgekehrt erst besichtigen und dann sortieren.

Bei dvgeno übernimmt diese Vorselektion das Team: Der Vermieter bekommt nicht 150 E-Mails, sondern von den positiv geprüften Mietinteressenten jeweils ein aussagefähiges Profil mit allen Dokumenten – samt einer konkreten Auswahlempfehlung.

6. Besichtigungen: Effizient – aber keine Massenbesichtigung

Die Massenbesichtigung – 40 Menschen gleichzeitig durch drei Zimmer – wirkt effizient, ist es aber nicht. Gute Kandidaten mit Alternativen springen ab, ein persönlicher Eindruck ist unmöglich, und die Wohnung wirkt wie ein Objekt, um das man sich prügeln muss. Das ist keine Grundlage für ein gutes Mietverhältnis.

Besser: gebündelte Einzeltermine. Legen Sie ein bis zwei Besichtigungsblöcke fest – etwa ein früher Abend unter der Woche und ein Samstagvormittag – und vergeben Sie darin Einzel- oder Kleingruppentermine im 20- bis 30-Minuten-Raster. So haben Sie pro Kandidat ein echtes Gespräch, aber nur zwei Anfahrten.

- Termine am Vortag bestätigen lassen – das senkt die Ausfallquote deutlich
- Wohnung vorbereiten: gelüftet, beleuchtet, aufgeräumt – auch in bewohntem Zustand machbar
- Nach jedem Termin zwei, drei Stichworte zum Eindruck notieren – nach zehn Terminen verschwimmt sonst alles

Rechnen Sie ehrlich: Terminorganisation, Anfahrten, die Besichtigungen selbst und die Nachbereitung sind der größte einzelne Zeitblock der gesamten Neuvermietung – und er liegt fast immer auf Abenden und Wochenenden. Genau diesen Block geben dvgeno-Mitglieder komplett ab: Organisation und Durchführung der Besichtigungen übernimmt die Genossenschaft.

7. Die richtige Selbstauskunft

Die Mieterselbstauskunft ist freiwillig – aber üblich, und ernsthafte Interessenten füllen sie ohne Zögern aus. Entscheidend ist, dass Ihr Formular die richtigen Fragen stellt. Denn es gibt zulässige und unzulässige Fragen, und der Unterschied hat Folgen:

- Zulässig: Identität, Anzahl der einziehenden Personen, Beruf und Arbeitgeber, Nettoeinkommen, bestehende Mietschulden oder Räumungstitel, geplante Tierhaltung
- Unzulässig: Fragen nach Schwangerschaft und Familienplanung, Religion, Parteizugehörigkeit, Mitgliedschaft im Mieterverein oder pauschal nach Vorstrafen

Der Unterschied ist mehr als Kosmetik: Auf zulässige Fragen muss wahrheitsgemäß geantwortet werden – eine Lüge beim Einkommen kann Sie später zur Anfechtung oder Kündigung berechtigen. Unzulässige Fragen darf der Interessent dagegen folgenlos falsch beantworten. Ein Formular voller unzulässiger Fragen ist also nicht nur angreifbar, sondern schlicht wertlos.

Auch der Zeitpunkt zählt: Detaillierte Daten und Nachweise gehören aus Datenschutzgründen erst in die engere Auswahl, nicht in die erste Anfrage. Und die Unterlagen abgelehnter Bewerber müssen nach Abschluss der Vermietung gelöscht werden.

dvgeno arbeitet mit geprüften, datenschutzkonformen Selbstauskunfts-Formularen – die Mitglieder müssen weder Fragenkataloge pflegen noch Löschfristen im Blick behalten.

8. Bonität prüfen: Warum mitgebrachte Zertifikate nur zweite Wahl sind

wirkt vorbildlich – ist als Entscheidungsgrundlage aber in der Regel nur zweite Wahl:

- Es ist eine Momentaufnahme, deren Ausstellungsdatum Sie prüfen müssen
- Der Bewerber hat es selbst beschafft – er entscheidet, welches Dokument Sie zu sehen bekommen
- Es bescheinigt meist nur das Fehlen von Negativmerkmalen und sagt wenig über die tatsächliche Leistungsfähigkeit
- Ausdrucke und PDFs lassen sich manipulieren – die Echtheit können Sie kaum verifizieren

Aussagefähiger ist die Prüfung, die Sie selbst steuern – mit Einwilligung des Bewerbers: eine eigene Auskunft-Abfrage über einen seriösen Anbieter, Gehaltsnachweise der letzten drei Monate, bei Bedarf eine Mietschuldenfreiheitsbescheinigung des Vorvermieters und ein Blick auf das Arbeitsverhältnis (unbefristet oder in der Probezeit?).

Praxis-Tipp: Faustregel für die Plausibilität: Die Kaltmiete sollte ein Drittel des Haushaltsnettoeinkommens möglichst nicht überschreiten. Wenn es knapper ist, genauer hinsehen.

Als Genossenschaft greift dvgeno auf professionelle Auskunftsquellen zu, die Privatvermietern nur umständlich oder gar nicht offenstehen – und prüft Kandidaten damit auf einer Grundlage, die deutlich belastbarer ist als ein mitgebrachtes PDF.

9. Der richtige Mietvertrag: Warum Ankreuzverträge riskant sind

Formular- und Ankreuzverträge – aus dem Schreibwarenhandel, aus dem Internet oder auch von Vermieterverbänden – sind Kompromisslösungen: ein Vertrag für alle Wohnungen, alle Konstellationen, alle Bundesländer. Genau das ist ihr Problem.

Das Wohnraummietrecht ist in hohem Maße Richterrecht. Der Bundesgerichtshof kippt regelmäßig gängige Vertragsklauseln – prominente Beispiele sind starre Schönheitsreparatur-Fristen, Quotenabgeltungsklauseln oder zu weit gefasste Kleinreparaturklauseln. Und die Folge einer unwirksamen Klausel trifft immer den Vermieter: An ihre Stelle tritt die gesetzliche Regelung – im Fall der Schönheitsreparaturen heißt das, dass plötzlich **Sie** renovieren müssen, obwohl der Vertrag das Gegenteil vorsah. Ein Formularvertrag mit veralteten Klauseln ist damit kein kleiner Schönheitsfehler, sondern ein finanzielles Risiko.

Dazu kommt: Ein guter Mietvertrag muss zur konkreten Wohnung und Ihrer Situation passen – Staffel- oder Indexmiete, ein vollständiger Betriebskostenkatalog, Regelungen zu Personenzahl, Tierhaltung, Garten- oder Stellplatznutzung. Kästchen ankreuzen ersetzt diese Entscheidungen nicht.

dvgeno-Mitglieder erhalten aktuelle, laufend an die Rechtsprechung angepasste Verträge, abgestimmt auf die konkrete Vermietung – statt eines Vordrucks, dessen Klauseln niemand mehr überprüft hat.

10. Kautiön: Wie viel, in welcher Form – und der häufigste Fehler

Die Regeln sind klar: Die Kautiön darf höchstens drei Nettokaltmieten betragen, und der Mieter darf sie in drei gleichen Monatsraten zahlen – die erste zu Beginn des Mietverhältnisses. Weniger als das Maximum zu vereinbaren, ist möglich, aber selten ratsam.

Bei der Form haben Sie die Wahl. Der Klassiker ist die Barkautiön. Daneben existieren Bürgschaften und Kautiönversicherungen – als Vermieter müssen Sie diese Alternativen nicht akzeptieren; was gilt, legt der Mietvertrag fest. Bedenken Sie bei Bürgschaft und Versicherung: Im Streitfall zahlt der Bürge oder Versicherer nicht einfach aus, sondern prüft und fordert beim Mieter zurück – die Hürden für Sie sind höher als beim Zugriff auf ein Kautiönkonto.

Der häufigste Fehler: die Kautiön auf dem eigenen Girokonto zu vereinnahmen. Die Barkautiön muss getrennt vom Vermögen des Vermieters insolvenzsicher angelegt werden – klassisch auf einem Treuhand- oder Mietkautiönkonto, verzinst zum üblichen Satz für Spareinlagen. Die Vermischung mit dem Privatvermögen ist rechtlich riskant und kann dem Mieter sogar ein Zurückbehaltungsrecht an der Miete geben.

Auch die Kautiönabwicklung – Anlage, Verzinsung, korrekte Abrechnung und Rückzahlung nach Ende des Mietverhältnisses – gehört bei dvgeno zu den Dingen, die einfach richtig erledigt werden, ohne dass sich der Vermieter in Kontomodelle einarbeiten muss.

11. Übernahme und Übergabe: Dokumentieren, bevor es Streit gibt

Die Wohnungsübergabe ist der Moment, in dem spätere Streitigkeiten entschieden werden – Monate oder Jahre, bevor sie ausbrechen. Wer beim Auszug des alten und beim Einzug des neuen Mieters sauber dokumentiert, hat Beweise. Wer es nicht tut, hat Diskussionen.

Ins Übergabeprotokoll gehören:

- Der Zustand jedes Raums einschließlich vorhandener Mängel – konkret benannt, nicht „gebraucht, altersgemäß“
- Alle Zählerstände (Strom, Gas, Wasser, Wärme) mit Zählernummern
- Anzahl und Art der übergebenen Schlüssel
- Getroffene Absprachen, etwa zu übernommenen Einbauten oder verbleibenden Möbeln

Und vor allem: Bilder. Fotografieren Sie jeden Raum, jeden dokumentierten Mangel und jeden Zählerstand – am besten mit einer Übergabe-App, die Fotos mit Zeitstempel direkt ins Protokoll einbindet. Das Protokoll unterschreiben beide Parteien, jede erhält ein Exemplar. Diese halbe Stunde Sorgfalt ersetzt im Ernstfall Gutachten, Zeugen und viel Ärger.

dvgeno führt Übernahmen und Übergaben mit digitaler, bebildeter Protokollierung durch – standardisiert und vollständig, auch wenn der Vermieter selbst gar nicht vor Ort sein kann.

12. Fazit: Können Sie das alles selbst? Ja. Aber warum sollten Sie?

Wenn Sie dieses Whitepaper bis hierher gelesen haben, wissen Sie: Eine Neuvermietung ist kein Hexenwerk. Jeder einzelne Schritt ist machbar – mit Sorgfalt, mit aktuellem Wissen und mit Zeit. Vor allem mit Zeit: Realistisch gerechnet kommen **mindestens 20 Stunden Eigenaufwand** zusammen, verteilt auf Abende und Wochenenden – plus das Risiko, an einer der beschriebenen Stellen einen teuren Fehler zu machen.

Die klassische Alternative ist der Makler. Der nimmt Ihnen die Vermarktung ab – gegen Provision: Bei 1.000 € Kaltmiete sind das üblicherweise zwei Kaltmieten zuzüglich Mehrwertsteuer, also **2.380 € – fällig bei jeder einzelnen Neuvermietung**.

Der Weg der dvgeno Deutsche Vermietergenossenschaft eG ist ein anderer: Als Genossenschaft betreuen wir unsere Mitglieder laufend – die Neuvermietung ist Teil davon, kein einzeln bezahlter Kraftakt. Der Monatsbeitrag richtet sich nach der Kaltmiete und beträgt 3 %. Beispielrechnung: **30 € pro Monat bei 1.000 € Kaltmiete** – statt 2.380 € Maklerprovision bei derselben Wohnung. Dafür erledigen Fachleute zuverlässig genau die Arbeit, durch die Sie dieses Whitepaper gerade Schritt für Schritt geführt hat.

Sie müssen sich das also nicht antun. Sie können es – aber Sie müssen nicht.

So geht es weiter

Wenn Sie wissen möchten, wie die Betreuung für Ihre konkrete Wohnung aussieht: Fordern Sie ein **kostenloses Beratungsgespräch an** – ohne Verpflichtung, mit klaren Zahlen für Ihren Fall.

Ihr Ansprechpartner:



Harald Leissl

Aufsichtsratsvorsitzender
dvgeno Deutsche Vermietergenossenschaft eG

h.leissl@dvgeno.de

Tel: 089 125 013 259

www.dvgeno.de

Hinweis: Dieses Whitepaper informiert allgemein und ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung im Einzelfall. Alle Beträge sind Beispielrechnungen. Stand: Juli 2026.