

Eine gute Basis für Ihre Verhandlungen Der Mieterspiegel

Mai 2010



Klare Fakten, präzise und übersichtlich präsentiert, tragen bei Verhandlungen wesentlich dazu bei, Vertrauen zu schaffen und Kompetenz zu demonstrieren. Bei der Beurteilung von Renditeliegenschaften wird dies durch die möglichst vollständige Darstellung der aktuellen Vermietungssituation erreicht: durch die Erstellung eines «Mieterspiegels».

Der Nutzen eines Mieterspiegels

Ganz gleich, ob es sich um ein Finanzierungsgespräch oder um Verkaufsverhandlungen für Renditeliegenschaften handelt – der Mieterspiegel ist in jedem Fall ein nützliches Dokument und schafft für die beteiligten Parteien eine klar definierte und einheitliche Ausgangslage:

■ Kauf/Verkauf von Renditeliegenschaften

Mit einem aussagekräftigen Mieterspiegel gewährt der Verkäufer Einblick in die Ertragsstruktur der Liegenschaft. Damit demonstriert er gegenüber dem Käufer eine Politik der Offenheit, da dieser natürlich ein Interesse hat, über Mieteinnahmen und erzielbare Rendite möglichst umfassend informiert zu werden.

■ Anfrage für eine Kredit- oder Leasingfinanzierung

Für einen Kreditentscheid muss meist, zusätzlich zu den reinen Erstellungskosten, das wirtschaftliche Potenzial einer Renditeliegenschaft beurteilt werden. Dafür liefert der Mieterspiegel die nötigen Daten.

Form und Inhalt

Grundsätzlich gilt: Je kürzer und prägnanter die Formulierung, desto aussagekräftiger wird ein Mieterspiegel. Für die Darstellung bestehen zwar keine Vorgaben, erfahrungsgemäss eignen sich jedoch Tabellen oder Listen am besten, um Übersichtlichkeit zu gewährleisten. Durch die vollständige Beschreibung der einzelnen Mietobjekte ermöglichen Sie eine objektive und marktkonforme Beurteilung des Verkehrswerts. Machen Sie deshalb mindestens folgende Angaben:

- Angaben zum Eigentümer der Liegenschaft
- Adresse der Liegenschaft
- Name des Erstellers (z. B. Verwalter oder Treuhänder)
- Datum der Erstellung des Mieterspiegels
- Bruttomietzins, Nebenkosten, Nettomietzins, jeweils pro Mietobjekt
- Nutzung des Mietobjekts (Wohnung, Gewerbe, Büro)
- Lage des Mietobjekts (Parterre, 1. OG usw.)
- Grösse des Mietobjekts (Anzahl Zimmer bei Wohnung, Nettonutzfläche bei gewerblicher Nutzung)
- Leerstände

Nützliche Zusatzinformationen können diese Angaben natürlich ergänzen (Dauer der Mietverträge, Namen der Mieter usw.). Denn nur eine möglichst vollständige Aufstellung erlaubt Ihnen und Ihren Partnern, sich jederzeit ein aktuelles Bild von der Vermietungssituation und der Ertragslage der Renditeliegenschaft zu machen.

Ihre Ansprechpartner

Bitte kontaktieren Sie Ihre Kundenberaterin oder Ihren Kundenberater für weitere Details oder für einen Beratungstermin.

www.credit-suisse.com

Dieses Dokument wurde einzig zu Informationszwecken und zur Verwendung durch den Empfänger erstellt. Hinsichtlich der Zuverlässigkeit und Vollständigkeit dieses Dokuments wird keine Gewähr gegeben, und es wird jede Haftung für Verluste abgelehnt, die sich aus dessen Verwendung ergeben können. Das vorliegende Dokument darf nicht in den Vereinigten Staaten verteilt oder an US-Personen abgegeben werden. Dies gilt ebenso für andere Jurisdiktionen, ausgenommen wo in Einklang mit den anwendbaren Gesetzen. Copyright © 2010 Credit Suisse Group AG und /oder mit ihr verbundene Unternehmen.