

DER PORTIMMO-RATGEBER

Vermietete Wohnung verkaufen

Mieter, Preis, Steuern, Käufersuche: Wie Sie mit vermieteter Wohnung den besten Preis erzielen – statt den üblichen Abschlag zu akzeptieren.



5,0 von 5 · 93 Google-Bewertungen

www.portimmo.de



Erik Porthun · Geschäftsführer PORTIMMO GmbH

Zertifizierter Immobilienmakler (IHK) · DEKRA-zertifizierter Sachverständiger · über 350 Vermittlungen in Stuttgart und der Region

DIE AUSGANGSLAGE

Kauf bricht nicht Miete – was das für Ihren Verkauf bedeutet

Eine vermietete Wohnung dürfen Sie jederzeit verkaufen – die Zustimmung des Mieters brauchen Sie nicht. Aber: **Der Mietvertrag verkauft sich mit.** Der Käufer tritt automatisch in das bestehende Mietverhältnis ein, mit allen Rechten und Pflichten („Kauf bricht nicht Miete“). Sie verkaufen also nicht einfach vier Wände, sondern ein laufendes Investment – und genau so muss die Wohnung auch bewertet, präsentiert und verkauft werden.

Wer das versteht, hat den wichtigsten Hebel schon in der Hand: Eine vermietete Wohnung wird nicht über Emotionen verkauft („hier frühstückt man mit Morgensonne“), sondern **über Zahlen** – Kaltmiete, Rendite, Hausgeld, Rücklagen, Zustand der Eigentümergemeinschaft.

DIE ZIELGRUPPE

Wer kauft eine vermietete Wohnung?

Käufertyp	Was ihn interessiert	Was das für Sie heißt
Kapitalanleger	Rendite, Mietsteigerungspotenzial, verlässlicher Mieter, gesunde Eigentümergemeinschaft	Die Hauptzielgruppe – erreichbar über Netzwerke und gezielte Ansprache, weniger über Portal-Inserate
Der eigene Mieter	Sein Zuhause behalten, keine Umzugskosten	Oft übersehen: Für den Mieter ist die Wohnung mehr wert als für jeden Dritten – fragen kostet nichts
Selbstnutzer	Selbst einziehen – geht aber erst nach Eigenbedarfskündigung mit Fristen und ggf. Sperrfristen	Nur mit viel Geduld relevant; wer an Selbstnutzer vermarktet, wartet oft monatelang vergeblich

GUT ZU WISSEN

Für Kapitalanleger rechnet sich der Preis über den Mietmultiplikator: Kaufpreis geteilt durch Jahreskaltmiete. Beispiel: 12.000 € Jahresmiete × Faktor 25 = 300.000 €. Jede rechtssicher durchgesetzte Mieterhöhung vor dem Verkauf wirkt also mit einem Vielfachen auf Ihren Kaufpreis.

DER PREIS

Wie groß ist der Abschlag wirklich – und wie verkleinern Sie ihn?

Vermietete Wohnungen erzielen im Schnitt 10 bis 20 % weniger als vergleichbare freie Wohnungen. Der Abschlag ist aber keine Naturkonstante – er hängt vor allem davon ab, wie weit die aktuelle Miete unter der Marktmiete liegt und wie „lesbar“ Ihre Unterlagen für Anleger sind. Drei Hebel verbessern Ihren Preis:

- ✓ **Mietniveau prüfen:** Liegt die Miete deutlich unter dem ortsüblichen Niveau, verbessert eine rechtssichere Mietanpassung vor dem Verkauf die Rendite-Rechnung des Käufers – und damit direkt Ihren Preis. Aber Vorsicht: Formfehler bei Mieterhöhungen sind häufig und wirken vor Anlegern unseriös.
- ✓ **Zahlenwerk komplettieren:** Mietvertrag, letzte Mieterhöhung, drei Nebenkostenabrechnungen, Teilungserklärung, Protokolle der Eigentümerversammlungen, Wirtschaftsplan mit Rücklage, Energieausweis. Fehlt davon etwas, kalkulieren Anleger Sicherheitsabschläge ein – jede Lücke kostet Geld.
- ✓ **Den Mieter zum Verbündeten machen:** Ein informierter, kooperativer Mieter bedeutet gepflegte Besichtigungen und gute Fotos. Ein übergangener Mieter kann den Verkauf um Monate verzögern – dazu unten mehr.



RECHTLICHES

Was der Mieter darf – und was Sie dürfen

Besichtigungen

Der Mieter muss Besichtigungen nach rechtzeitiger Ankündigung in zumutbarem Umfang dulden – aber nicht jeden Tag, nicht spontan und nicht als Dauerzustand. Gebündelte, gut organisierte Termine mit vorqualifizierten Interessenten sind hier der Schlüssel: schonend für den Mieter, effizient für den Verkauf.

Das Vorkaufsrecht des Mieters

Ein gesetzliches Vorkaufsrecht hat der Mieter nur in einem Sonderfall: wenn die Wohnung **erst nach seinem Einzug** in Wohnungseigentum umgewandelt wurde und nun erstmals verkauft wird. Trifft das

zu, muss der Mieter über den Inhalt des Kaufvertrags informiert werden und kann zu denselben Konditionen eintreten. Wird das übersehen, drohen Verzögerungen und Schadensersatz – dieser Punkt gehört ganz an den Anfang der Verkaufsvorbereitung.

Kündigung

Wegen des Verkaufs selbst können weder Sie noch der Käufer kündigen. Eigenbedarf kann erst der neue Eigentümer geltend machen – mit den üblichen Kündigungsfristen und in Umwandlungsfällen zusätzlichen Sperrfristen, die je nach Kommune mehrere Jahre betragen. Wer Käufern hier falsche Hoffnungen macht, riskiert geplatzte Verträge.

STEUERN

Die Zehnjahresfrist entscheidet

Liegen zwischen Ihrem Kauf und dem Verkauf mehr als zehn Jahre, ist der Gewinn in aller Regel einkommensteuerfrei. Innerhalb der Frist wird der Veräußerungsgewinn mit Ihrem persönlichen Steuersatz besteuert – und anders als bei selbstgenutzten Immobilien gibt es bei durchgehender Vermietung **keine Ausnahme**. Zwei wichtige Details: Bei geerbten Wohnungen zählt die Haltedauer des Erblassers mit. Und wer mehrere Objekte in kurzer Zeit verkauft, kann in den gewerblichen Grundstückshandel rutschen (Drei-Objekt-Grenze). Beides vor dem Notartermin mit dem Steuerberater klären – nicht danach.

VORSICHT

Die häufigsten Stolperfallen beim Verkauf vermieteter Wohnungen

1 An die falsche Zielgruppe vermarktet

Die vermietete Wohnung landet mit Wohlfühl-Fotos im Portal neben freien Wohnungen – Selbstnutzer springen ab, sobald sie „vermietet“ lesen, und Anleger finden keine Rendite-Zahlen. Monatelang passiert nichts, dann sinkt der Preis.

→ **Der Profi vermarktet dort, wo Anleger suchen – im eigenen Kapitalanleger-Netzwerk, oft ganz ohne öffentliches Inserat – und argumentiert mit Rendite statt mit Raumgefühl.**

2 Mieterhöhungspotenzial verschenkt

Die Miete liegt seit Jahren unter dem Marktniveau – und der Anleger rechnet gnadenlos mit der Ist-Miete. Bei Faktor 25 kostet jeder nicht angepasste Miet-Euro das 25-Fache im Kaufpreis.

→ **Vor dem Verkauf das Mietniveau prüfen und Anpassungen rechtssicher umsetzen – oder das dokumentierte Potenzial sauber ins Exposé einarbeiten, damit der Käufer es bezahlt statt es zu ignorieren.**

3 Das Vorkaufsrecht des Mieters übersehen

Erst nach Einzug des Mieters umgewandelt, jetzt erstmals verkauft – und niemand hat den Mieter informiert: Der Kaufvertrag hängt in der Schwebe, der Käufer wird nervös, im schlimmsten Fall drohen Rückabwicklung und Schadensersatz.

→ **Die Umwandlungshistorie gehört in den ersten Check der Verkaufsvorbereitung. Der Profi erkennt den Fall an Grundbuch und Teilungserklärung – bevor er teuer wird.**

4 Der Mieter erfährt es aus dem Inserat

Wer seinen Mieter mit dem Verkauf überrascht, macht aus dem wichtigsten Beteiligten einen Gegner: verweigerte Termine, ungepflegte Besichtigungen, schlechte Stimmung vor Interessenten – all das drückt den Preis.

→ **Frühzeitig, respektvoll und mit klarem Fahrplan informieren – im besten Fall wird der Mieter sogar selbst zum Käufer. Als neutraler Dritter moderieren wir genau diese Gespräche regelmäßig.**

So hilft Ihnen PORTIMMO beim Verkauf Ihrer vermieteten Wohnung

- ✓ **Bewertung mit Anleger-Blick:** Unser DEKRA-zertifizierter Sachverständiger bewertet nicht nur die Wohnung, sondern auch Mietniveau und Anpassungspotenzial – die Basis der Rendite-Argumentation.
- ✓ **Direkter Zugang zu Kapitalanlegern:** Wir vermitteln vermietete Wohnungen regelmäßig an unser Anleger-Netzwerk – diskret, oft ohne öffentliche Vermarktung.
- ✓ **Mieter-Management inklusive:** Von der ersten Information über gebündelte Besichtigungen bis zur Übergabe – wir halten den Mieter im Boot und den Prozess im Takt.

IHR ERSTER SCHRITT

Was ist Ihre vermietete Wohnung wert – und was wäre sie mit angepasster Miete wert?
Verschaffen Sie sich kostenlos eine erste Orientierung: www.portimmo.de/online-wertermittlung – in 2 Minuten, unverbindlich.

Hinweis: Dieser Ratgeber gibt allgemeine Informationen wieder und ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung im Einzelfall.

Fazit

Eine vermietete Wohnung ist kein Verkauf zweiter Klasse – sie ist ein anderes Produkt für eine andere Zielgruppe. Wer die Rendite-Logik der Anleger versteht, das Mietniveau vor dem Verkauf optimiert, die Rechte des Mieters sauber beachtet und dort vermarktet, wo Kapitalanleger wirklich suchen, verkleinert den berüchtigten Abschlag erheblich. Genau dieses Zusammenspiel aus Bewertung, Recht und Zugang zur richtigen Käuferschicht ist das Terrain, auf dem ein spezialisierter Makler den Unterschied macht.

KONTAKT

Sie haben Fragen?

Vereinbaren Sie jetzt einen persönlichen Termin!
Wir nehmen uns gerne für Sie Zeit.



Erik Porthun

Geschäftsführer · Zertifizierter
Immobilienmakler (IHK)
DEKRA-zertifizierter Sachverständiger

PORTIMMO GmbH

Calwer Straße 23
70173 Stuttgart

Telefon: 0711 340 329 40
E-Mail: info@portimmo.de

www.portimmo.de