

27. OKTOBER 2020

McMakler GmbH

Franka Schulz

Head of Public Relations

E-Mail:

presse@mcmakler.de

Telefon:

+49 (0)30 555 744 917

Kauf bricht nicht Miete:

Tipps für den Verkauf einer vermieteten Wohnung

- *Käufer, die die Wohnung nicht selbst nutzen, übernehmen automatisch den bestehenden Mietvertrag und damit auch den Mieter des vorherigen Eigentümers*
- *Für Kapitalanleger sind vermietete Wohnungen meist kein Hindernis, auf eine hohe Rendite kommt es an*
- *Immobilienmakler kennen sich mit dem Verkauf an professionelle Investoren aus und können dadurch den bestmöglichen Verkaufspreis erzielen*

Berlin, 27. OKTOBER 2020 – Erst Vermieten, dann Verkaufen: Eine vermietete Wohnung zu verkaufen stellt Eigentümer vor besondere Herausforderungen. Denn das bestehende Mietverhältnis wirkt sich nicht nur auf den Verkaufspreis aus, auch die Käuferzielgruppe ist eine andere als bei einem unvermieteten Objekt. Dazu kommt: Mieter weigern sich häufig auszuziehen und erschweren so den gesamten Verkaufsprozess. Welche Besonderheiten Eigentümer beim Verkauf einer vermieteten Wohnung beachten müssen, fassen die Experten des Full-Service Immobiliendienstleisters McMakler (www.mcmakler.de) zusammen.

Herausforderungen beim Verkauf einer vermieteten Wohnung

Eine vermietete Wohnung oder ein vermietetes Haus lassen sich oft nicht zu denselben Konditionen wie etwa eine freie Immobilie verkaufen. Der Grund: Ohne Weiteres kann den bestehenden Mietern nicht gekündigt werden – sie haben eine Eigentumsgarantie an ihrer Mietwohnung. „Eine rechtmäßige Kündigung ist nur bei berechtigtem Interesse des Vermieters, beispielsweise bei Eigenbedarf, möglich“, weiß Matthias Klauser, Chief Revenue Officer von McMakler. Um Mieter bei einem Eigentümerwechsel zu schützen, gilt nach Paragraph 566 des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB) der Grundsatz: Kauf bricht nicht Miete. Das bedeutet: Ein Käufer, der die Wohnung nicht für den Eigenbedarf nutzt, übernimmt automatisch den bestehenden Mietvertrag und damit auch den Mieter des vorherigen Eigentümers.

„Ohne ausreichende Begründung kann ein Mietverhältnis nicht einseitig vom neuen Eigentümer der Immobilie aufgelöst werden. Es besteht jedoch die Möglichkeit, mit den Mietern einen Mietaufhebungsvertrag auszuhandeln und eine damit verbundene, attraktive Abfindung anzubieten. So wird das Mietverhältnis mit beidseitigem Einverständnis beendet“, erklärt Immobilienexperte Klauser.

Auswahl der Käuferzielgruppe: Kapitalanleger

Beim Verkauf einer vermieteten Wohnung stoßen Eigentümer häufig auf eine geringere Nachfrage auf dem Wohnungsmarkt als beim Verkauf einer leerstehenden Wohnung. Dementsprechend musste der Verkaufspreis bisher oft niedriger angesetzt werden. Doch dieser Trend ist aktuell rückläufig: „Bei dem derzeit niedrigen Zinsniveau möchten immer weniger Menschen ihr Vermögen auf der Bank horten. Verlockender ist die Investition in sichere Sachwerte mit hoher Renditeerwartung – wie Immobilien“, sagt Matthias Klauser von McMakler.

Immobilien gelten nach wie vor als eine der sichersten Kapitalanlagen. Für Kapitalanleger wie Investoren oder Immobiliengesellschaften sind vermietete Wohnungen meist kein Hindernis. Ganz im Gegenteil: Sie beabsichtigen nicht, die Immobilie selbst zu nutzen, sondern wollen durch die Wertsteigerung des Objektes über die Jahre eine möglichst hohe Rendite erzielen und dadurch ihr Vermögen vermehren. Ein Vorteil: Bei einer bereits vermieteten Wohnung sparen sich Anleger die Suche nach einem geeigneten Mieter.

Verkauf einer vermieteten Wohnung an Investoren

Für Kapitalanleger stehen beim Kauf einer Immobilie weniger emotionale Gründe wie ein lichtdurchflutetes Wohnzimmer, moderne Badezimmer oder ein hübsch bepflanzter Garten im Vordergrund. Viel wichtiger ist für sie der Wertzuwachs der Immobilie. Entsprechend rational verläuft der Verkaufsprozess: Anleger lassen sich im Vorfeld detailliert über den aktuellen Wert und die berechenbare, zukünftige Wertsteigerung des Objekts aufklären. In die Berechnung der Rendite fließen unter anderem folgende Posten ein: die Höhe der Mieteinnahmen im Vergleich zum Kaufpreis, anstehende Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen und die Höhe der Miete im Vergleich zum ortsüblichen Mietspiegel.

„Eigentümer, die sich nicht mit der Kalkulation von Renditen auskennen, geraten hierbei schnell ins Schleudern. Dadurch besteht die Gefahr, dass sie auf eine Verkaufssumme unterhalb des tatsächlichen Verkehrswerts heruntergehandelt werden“, weiß Klauser von McMakler und führt weiter aus: „Deswegen lohnt es sich, einen erfahrenen Makler mit der Vermittlung einer vermieteten Wohnung an Kapitalanleger zu betrauen. Dieser ermittelt vorab den aktuellen Verkehrswert der Immobilie und steht als souveräner Gesprächs- und Verhandlungspartner unterstützend zur Seite.“

Was ist bei der Vermarktung einer vermieteten Wohnung zu beachten?

Da vermietete Wohnungen auf dem Immobilienmarkt eher einen Sonderfall darstellen, werden sie in Online-Portalen nicht immer bei den freien Wohnobjekten angezeigt, sondern unter anderem in der Rubrik Anlageobjekte.

McMakler PRESSEMITTEILUNG

Außerdem ist zu beachten, dass Kapitalanleger sich mehr für Zahlen als für das Wohnambiente interessieren. Daher ist es wichtig, diese gründlich vorzubereiten und souverän zu präsentieren. In einigen Fällen fordert der Kaufinteressent nicht einmal eine Besichtigung des Kaufobjektes.

„Eine vermietete Wohnung an Investoren zu verkaufen, erfordert viel Expertise und Professionalität. Unsere Abteilung McMakler Commercial ist spezialisiert auf die deutschlandweite Vermarktung von Anlageimmobilien an Investoren und Kleinanleger. Verkäufer erhalten hierbei einen festen Ansprechpartner, der sie durch den gesamten Transaktionsprozess begleitet – auf Wunsch auch über den Notartermin hinaus“, lässt Matthias Klauser von McMakler wissen.

Weitere aktuelle [Ratgeber-Artikel](#) rund um das Thema Immobilien sowie eine [kostenlose Immobilienbewertung](#) bietet McMakler auf seiner Website.

Über McMakler

McMakler (www.mcmakler.de) ist ein in Deutschland, Österreich und Frankreich aktiver Full-Service Immobiliendienstleister und verbindet seit 2015 modernste digitale Analyse-, Vermarktungs- und Kommunikationstechnologien mit der persönlichen Beratung seiner Kunden durch eigene Makler vor Ort. Mit diesem hybriden Geschäftsmodell hat sich McMakler zu einem Pionier der Digitalisierung in der Maklerbranche und zu einem der schnellst wachsenden Immobilienunternehmen Deutschlands entwickelt. Das Unternehmen, mit Hauptsitz in Berlin, beschäftigt aktuell mehr als 570 Mitarbeiter, davon 290 eigene Makler. Felix Jahn startete den Hybrid-Immobilienmakler als Gründungsinvestor und Executive Chairman und übernahm 2018 zusätzlich die CEO-Funktion.