

# Vermietete Immobilie verkaufen – wie geht das?

Sind Sie Eigentümer:in einer vermieteten Wohnung oder eines vermieteten Hauses und ziehen in Betracht, die Immobilie zu verkaufen? Der Prozess des Verkaufs einer vermieteten Immobilie kann zahlreiche Herausforderungen mit sich bringen: Die Grundlagen, das Verständnis der Rechte der Mieter, das Kalkulieren der anfallenden Kosten beim Verkauf, die Bestimmung des richtigen Verkaufspreises sowie das Identifizieren des geeigneten Käufers. Die wichtigsten Punkte werden in diesem Insights by Properti für Sie beleuchtet.

## Kann ich eine vermietete Immobilie verkaufen?

Grundsätzlich besteht jederzeit die Möglichkeit, vermietete Immobilien zu verkaufen. Beim Verkauf einer vermieteten Immobilie ist die Verkäuferschaft verpflichtet, die Rechte der Mieter zu respektieren.

Es bestehen zwei Optionen:

- **Option A:** Das/die Mietverhältnis(se) vor dem Verkauf der Immobilie auflösen
- **Option B:** Die Immobilie im derzeitigen Zustand, inklusive bestehender Mieterschaft verkaufen

In beiden Fällen gelten bestimmte gesetzliche Vorgaben, wie beispielsweise die Kündigungsfrist des Mietvertrags und das Vorkaufsrecht des Mieters.

## Wie funktioniert der Verkauf mit Mieter?

Bevor der Verkauf gestartet werden kann, muss geprüft werden, ob den Mieter:innen ein Vorkaufsrecht eingeräumt wurde. Wenn dies der Fall ist, gilt es den Mietern ein entsprechendes Angebot zu unterbreiten. Lehnt die Mieterin den Kauf ab, muss entschieden werden, wie mit den Mietverträgen umgegangen wird: Fortführung oder Kündigung. Unabhängig von der getroffenen Entscheidung ist es zwingend erforderlich, die rechtlichen Bestimmungen auf Bundes- und Kantonsebene zu beachten.

«Die aktuelle Rechtslage in der Schweiz erkennt das Vorkaufsrecht weder auf Bundes- noch auf kantonaler Ebene vollständig an. Daher ist der Eigentümer der Immobilie nicht zwingend verpflichtet, den Mieter über seine Verkaufsabsichten zu informieren.»



Beim Verkauf einer vermieteten Immobilie sind neben den Standarddokumenten weitere Unterlagen vorzubereiten:

- Mietvertrag
- Angaben zum Mieterstand (Vermietung, Kündigung, Leerstand)
- Angaben zur letzten Mieterhöhung
- Angaben zu Sanierung
- Nebenkostenabrechnungen
- Stand über Instandhaltungsrücklagen / Erneuerungsfonds
- Reglement der Stockwerkeigentümergeinschaft
- Zusätzlich abgeschlossene Verträge (Verwaltungsverträge, Wartungsverträge etc.)
- Teilungserklärung (zeigt, wie andere Wohnungen im selben Haus genutzt werden dürfen)

**i** Rechtliche Anforderungen: Überprüfen Sie sorgfältig, ob Sie sämtliche erforderlichen Unterlagen und Dokumente vollständig vorliegen haben. Es ist wichtig, dass Sie über alle Details Auskunft geben können, die für die Käuferschaft oder Mieter:innen relevant sind. Rechtliche Details finden Sie via Bundesamt für Wohnungswesen (BWO).

## Kündigungsfrist und Anfechtung durch den Mieter

Vermieter:innen in der Schweiz haben das Recht, den Mietvertrag aufgrund von Verkaufsabsichten zu kündigen. Die Kündigungsfrist für Wohnungen kann je nach Vereinbarung im Mietvertrag variieren. Neben der üblichen Frist von drei

Monaten (sechs Monate für Geschäftsräume) sind auch längere Fristen möglich, besonders bei langjährigen Mietverhältnissen oder besonderen Regelungen im Stockwerkeigentum. Daher ist es wichtig, den Mietvertrag genau zu prüfen, um die spezifischen Kündigungsfristen für die betreffende Wohnung zu kennen.

Der Mieter kann die Kündigung anfechten, wenn:

- er nachweisen kann, dass der Vermieter versucht, den Mieter zum Erwerb der Immobilie zu bewegen
- die Kündigung auf die Räumung des Mieters abzielt und auf Streitigkeiten oder Spannungen basiert
- die gültige Kündigungsfrist nicht eingehalten wurde

Informieren Sie die Mieter frühzeitig über Ihre Absicht, die Immobilie zu verkaufen. Klären Sie mögliche Fragen und zeigen Sie Verständnis für die bestehende Situation. Eine positive Kommunikation kann den Verkaufsprozess in jedem Fall erleichtern. Denn falls der Mieter die Kündigung anfechtet und Erfolg hat, gilt eine Schutzfrist von drei Jahren, während die Mieterschaft das Objekt weiter nutzen kann.

### Wie viel Gewinn erziele ich beim Verkauf?

Der Marktwert einer vermieteten Immobilie hängt von verschiedenen Faktoren ab, wie u.a. der Lage, der Nachfrage am Markt, dem Zustand der Immobilie, den Investitionskosten, dem Leerstandsrisiko und steuerlichen Aspekten. Um den Verkauf und alle notwendigen Informationen für Käufer:innen vorzubereiten, empfiehlt es sich, im Vorfeld eine Renditeberechnung durchzuführen.

Zusammenstellung der notwendigen Informationen:

- **Mieteinnahmen:** Erfassen Sie die monatlichen Mieteinnahmen der vermieteten Immobilie(n), getrennt nach Mieteinheiten.
- **Betriebskosten:** Erfassen Sie die monatlichen Kosten, die mit dem Betrieb der Immobilie verbunden sind (z. B. Versicherungen, Instandhaltungskosten etc.)
- **Hypothekarkosten:** Erfassen Sie die monatlichen Kosten der Hypothek, die für den Erwerb der Immobilie aufgenommen wurden. Notieren Sie Zinssatz, Laufzeit und weitere relevanten Informationen zu Ihrer Finanzierung.
- **Leerstandszeiten:** Berücksichtigen Sie Leerstandszeiten, in denen keine Mieteinnahmen erzielt werden.

### Wie organisiere ich die Besichtigung?

Um eine Besichtigung der vermieteten Immobilie zu organisieren, sollten Eigentümer:innen frühzeitig Kontakt zur Mieterschaft aufnehmen. Diese sind grundsätzlich dazu verpflichtet, Besichtigungstermine zu dulden, dennoch ist



es als Vermieter wichtig, die Termine rechtzeitig zu koordinieren und die Privatsphäre der Mieter zu respektieren.

### Was gilt es beim Kaufvertrag zu beachten?

Beim Kauf einer vermieteten Immobilie ist es wichtig, den Kaufvertrag notariell beurkunden zu lassen. Die Experten erstellen den Vertrag und erläutern den Parteien die rechtlichen Konsequenzen, einschliesslich der Rechte und Pflichten des neuen Eigentümers gemäss dem bestehenden Mietvertrag. Der Verkauf der vermieteten Immobilie wird durch Beglaubigung, Kaufpreiszahlung und Eintragung ins Grundbuch abgeschlossen. Es empfiehlt sich, den Kaufvertrag um Bestimmungen zu Betriebskosten, Rückzahlung der Kautions sowie möglicherweise ausstehenden Mietzahlungen zu ergänzen, um den Mietvertrag beim Eigentümerwechsel abzusichern. Denn der Vertrag und alle Bestandteile bleiben in Kraft.

### Fazit

Abschliessend lässt sich feststellen, dass der Verkauf einer vermieteten Immobilie jederzeit möglich ist. Es ist jedoch von zentraler Bedeutung, dass die Verkäufer die Rechte der Mieter respektieren und schützen. Jede Handlung, die diesen Aspekt missachtet, könnte zu rechtlichen Konsequenzen führen. Daher sollten Eigentümer:innen immer mit Bedacht und Kenntnis der gesetzlichen Bestimmungen handeln, wenn sie eine vermietete Immobilie verkaufen möchten. Dies stellt sicher, dass sowohl die Interessen der Mieter als auch die der Eigentümer gewahrt bleiben.

Aus diesem Grund ist es ratsam, einen erfahrenen Makler bzw. eine erfahrene Maklerin aus der Region mit der Vermittlung Ihrer vermieteten Wohnung zu beauftragen. Diese ermitteln den aktuellen Verkehrswert Ihrer Wohnung und stehen Ihnen als kompetente Gesprächs- und Verhandlungspartner gegenüber bestehenden Mietern, potenziellen Käufern und rechtlichen Fragen zur Seite.

### Jetzt kostenlose Beratung buchen



Immobilienexpertise. Einfach, unverbindlich und kostenlos.

Code scannen oder Seite aufrufen:  
[qr.properti.ch/beratung3](http://qr.properti.ch/beratung3)

### Jetzt Newsletter abonnieren



Keine Insights zum Thema Immobilien mehr verpassen!

Code scannen oder Seite aufrufen:  
[qr.properti.ch/nwsltr](http://qr.properti.ch/nwsltr)