

IHR RATGEBER FÜR DEN IMMOBILIENVERKAUF

Ihre vermietete Wohnung braucht eine klare Akte. Keine Leerstandsversprechen.

Käufer prüfen Mietvertrag, tatsächliche Einnahmen und die Eigentümergeinschaft. Bereiten Sie diese Grundlagen verständlich auf. Schützen Sie dabei die Rechte und Daten Ihrer Mieter.

bottropmakler.de



Christian Gottschling
Geschäftsführer

Stand: 25.10.2026 · [Aktuellen Ratgeber online lesen](#)

Verkaufen lässt sich die Wohnung. Das Mietverhältnis endet dadurch nicht.

§ 566 BGB regelt den Eintritt des Erwerbers in das bestehende Mietverhältnis. Versprechen Sie deshalb keine freie Übergabe, nur weil die Wohnung verkauft werden soll. Klären Sie früh, was heute vereinbart ist und welche Nutzung Käufer tatsächlich prüfen können.

Eine vermietete Wohnung spricht häufig eine andere Planung an als eine sofort frei verfügbare Wohnung. Das ist kein pauschaler Preisabschlag. Entscheidend sind konkrete Rechte, Einnahmen, Zustand und Perspektiven. Lassen Sie diese Merkmale in der Bewertung nachvollziehbar berücksichtigen.

Notieren Sie bereits vor der Vermarktung alle bekannten Sondervereinbarungen. Dazu können Stellplätze, Nebenräume, individuelle Absprachen und spätere Vertragsnachträge gehören. Eine unvollständige Mietakte macht den Vergleich unnötig schwierig.

Drei Mietzahlen getrennt zeigen

Mietvertrag, Zahlung und Erwartung auseinanderhalten

Zahl	Was gehört hinein?	Was darf nicht vermischt werden?
Vertragliche Nettokaltmiete	Aktuell wirksam vereinbarte Miete ohne Betriebskostenvorauszahlung	Keine Wunschmiete nach einem möglichen späteren Wechsel
Tatsächlicher Zahlungseingang	Dokumentierter Stand mit Zeitraum und bekannten Abweichungen	Kein stilles Übergehen von Rückständen oder Minderungen
Geprüfte Perspektive	Gesondert benannte Annahme mit ihren Voraussetzungen	Keine Zusage einer beliebigen künftigen Mieterhöhung

Eine Mietspiegeltabelle ersetzt nicht die Prüfung des bestehenden Vertrags. Auch eine mögliche spätere Neuvermietung ist zunächst ein anderer Fall. Stellen Sie Ist-Zahlen und Annahmen in zwei getrennten Spalten dar.

Das Ertragsblatt zum Kopieren

Ertragsblatt für eine vermietete Eigentumswohnung

VERMIETETE EINHEIT - Stand: ____
Wohnung, Keller, Stellplatz und Rechte: ____
Mietbeginn und relevante Nachträge: ____
Aktuelle Nettokaltmiete pro Monat: ____ €
Zusätzliche separat vereinbarte Miete: ____
Betriebskostenvorauszahlung: ____
Zahlungsstand für den Zeitraum ____: ____
Bekannte Abweichungen, Streitigkeiten oder Zusagen: ____
Hausgeld laut aktuellem Wirtschaftsplan: ____
Aufschlüsselung und nicht umlagefähige Positionen geprüft: ____
Rücklage und Quelle mit Datum: ____
Beschlossene größere Maßnahmen und Finanzierung: ____
Kautions- und zugehörige Nachweise: ____
Noch offene Prüffragen: ____

Das Blatt ist keine vollständige Renditeberechnung. Finanzierung, Steuern, Instandhaltung und Erwerbskosten brauchen eine eigene Betrachtung. Bezeichnen Sie einen Überschuss aus Miete minus Hausgeld nicht als sichere Nettorendite.

Hausgeld ist weder vollständig Mieterlast noch vollständiger Eigentümergehalt

Lassen Sie die Positionen im Wirtschaftsplan und in der Abrechnung erklären. Nicht jede Zahlung kann auf den Mieter umgelegt werden. Nicht jeder Betrag ist zugleich eine laufende Ausgabe derselben Art. Trennen Sie insbesondere Kosten, Vorauszahlungen und Rücklagenzuführung.

Fragen Sie bei der Verwaltung nach dem aktuellen Vermögensbericht, relevanten Beschlüssen und größeren Maßnahmen. Ist ein Dach nur im Gespräch? Liegt ein Beschluss vor? Wurde schon beauftragt? Wie soll finanziert werden? Diese Stände gehören getrennt in die Verkaufsakte.

Verwechseln Sie die Gesamtrücklage der Gemeinschaft nicht mit frei verfügbarem Geld des Verkäufers. Klären Sie die richtige Einordnung und die Vertragsgestaltung mit den zuständigen Beteiligten.

Vorkaufsrecht, Sperrfrist und Eigenbedarf sind eigene Prüffragen

Bei bestimmten Umwandlungsfällen kann ein gesetzliches Vorkaufsrecht des Mieters bestehen. § 577 BGB regelt Voraussetzungen und Ausnahmen. Lassen Sie den konkreten Fall vor der Vertragsplanung prüfen. Ein Vorkaufsrecht entsteht nicht bei jedem Verkauf einer bereits vermieteten Wohnung.

§ 577a BGB betrifft Kündigungsbeschränkungen nach bestimmten Umwandlungen oder Veräußerungen. Bottrop ist in der am 25. Oktober 2026 geprüften Anlage der aktuellen Mieterschutzverordnung NRW nicht aufgeführt. Eine pauschale achtjährige Sperrfrist für Bottrop lässt sich daraus nicht ableiten. Bundesrecht und mögliches Übergangsrecht müssen trotzdem für den konkreten Fall geprüft werden. Versprechen Sie keinen sicheren Auszugstermin.

Der richtige nächste Schritt ist eine Prüfung von Mietbeginn, Begründung des Wohnungseigentums und Verkaufsweg. Ein möglicher Eigennutzer muss die für ihn geltenden Voraussetzungen selbst rechtlich klären.

Besichtigungen mit Rücksicht und klaren Absprachen organisieren

Stimmen Sie einen berechtigten Besichtigungsbedarf und Termine früh mit den Mietern ab. Vermeiden Sie überraschende Besuche und unkontrollierte Schlüsselweitergabe. Fragen Sie konkret nach geeigneten Zeitfenstern und organisatorischen Grenzen.

Erste Terminabstimmung bei einer vermieteten Wohnung

Ich bereite den Verkauf der vermieteten Wohnung ___ vor. Das bestehende Mietverhältnis wird durch den Verkauf nicht automatisch beendet. Für die Vorbereitung möchte ich die nächsten Schritte und erforderlichen Besichtigungstermine mit Ihnen abstimmen. Welche Zeitfenster kommen für ein Gespräch über die Organisation infrage? Fotoaufnahmen und deren Verwendung werden gesondert geklärt. Bitte nennen Sie eine geeignete Kontaktmöglichkeit.

Die Nachricht ist eine Gesprächsvorlage. Sie behauptet keinen pauschalen Anspruch auf beliebige Termine oder Innenfotos. Bei einem Konflikt sollten Umfang und Vorgehen rechtlich geklärt werden.

Mieterdaten brauchen einen klaren Zweck

Ein öffentliches Exposé braucht keine Namen, Unterschriften oder Bankverbindungen der Mieter. Prüfen Sie vor jeder Weitergabe Empfänger und Zweck. Bei konkreter Prüfung können geeignete Kopien erforderlich sein. Schützen Sie nicht benötigte persönliche Angaben.

Halten Sie die vollständige Originalakte sicher vor. Nutzen Sie passende Wege für eine berechtigte Weitergabe. Ein frei zugänglicher Link mit allen Vertragsdateien ist keine gute Verkaufsmappe. Fotografieren Sie persönliche Dinge und private Briefe nicht beiläufig mit.

Die [Unterlagenliste](#) hilft beim Ordnen. Stimmen Sie die konkrete Datenweitergabe bei Unsicherheit fachlich ab.

Kaution und Übergabe rechtzeitig mitdenken

Dokumentieren Sie Art, Höhe und Nachweise der Mietsicherheit. § 566a BGB regelt den Übergang von Rechten und Pflichten. Eine Zahlung an den Käufer beseitigt nicht automatisch jede mögliche Verantwortung des bisherigen Vermieters. Lassen Sie Übertragung und Abwicklung passend gestalten.

Die Übergabe an den Käufer betrifft bei einer vermieteten Wohnung nicht die Räumung durch den Mieter. Sie umfasst unter anderem Akten, Zahlungsstände und die vertraglich vereinbarte wirtschaftliche Zuordnung. Stimmen Sie auch die Mitteilung an Mieter und Verwaltung ab.

Bereiten Sie dafür das [Übergabeprotokoll](#) vor. Für Kaufangebote nutzen Sie den [Angebotsvergleich](#). Eine einzelne vermietete Eigentumswohnung fällt bei der GOTTSCHLING Immobilien GmbH nicht automatisch unter das besondere Courtagemodell für geeignete Anlageobjekte. Die konkreten Konditionen werden vorab geklärt.

Häufige Fragen

Kann ich eine Wohnung mit laufendem Mietvertrag verkaufen?

Grundsätzlich ja. Der Verkauf beendet das Mietverhältnis nicht automatisch. Bereiten Sie Mietvertrag, Nachträge und aktuelle wirtschaftliche Angaben auf.

Muss der Mieter wegen des Verkaufs ausziehen?

Der Verkauf allein bewirkt keinen Auszug. Versprechen Sie keine freie Übergabe ohne belastbare Grundlage. Besondere Kündigungs- und Umwandlungsfragen brauchen eine eigene Prüfung.



Hat jeder Mieter ein Vorkaufsrecht?

Nein. § 577 BGB knüpft das Recht an bestimmte Voraussetzungen. Lassen Sie prüfen, ob der konkrete Umwandlungs- und Verkaufsfall erfasst ist.

Ist Hausgeld vollständig auf den Mieter umlegbar?

Nein. Die Positionen und die wirksame Mietvereinbarung müssen geprüft werden. Zeigen Sie die aktuelle Aufschlüsselung statt einer pauschalen Behauptung.

Dürfen alle Mietunterlagen öffentlich ins Exposé?

Schützen Sie personenbezogene Daten. Geben Sie nur zweckbezogen erforderliche Informationen an berechtigte Empfänger weiter. Vollständige Originale gehören in eine sicher geführte Akte.

Ist die Kautionszahlung nach Kauf für mich immer erledigt?

Nicht automatisch. § 566a BGB enthält besondere Regeln. Lassen Sie die Übertragung und mögliche verbleibende Verantwortung für Ihren Fall klären.

Welche Frage ist für Ihre Immobilie noch offen?

Nennen Sie Stadtteil, Objektart und Ihr Ziel. Das Maklerteam hilft Ihnen, den passenden nächsten Schritt zu klären.

Ihr Vorhaben besprechen

0201 45 875 433
bottropmakler.de/kontakt/

Christian Gottschling ist Geschäftsführer der GOTTSCHLING Immobilien GmbH. Die Betreuung Ihres Auftrags übernimmt das Maklerteam. Büro: Gemarkenstr. 37, 45147 Essen-Holsterhausen. Termine an Ihrer Immobilie in Bottrop nach Vereinbarung.

Allgemeine Informationen ersetzen keine Prüfung Ihrer einzelnen Immobilie. Vereinbarungen, technische, rechtliche und steuerliche Fragen werden für Ihren Fall gesondert geklärt.

Quellen und weiterführende Informationen

[BGB § 566: Kauf bricht nicht Miete](#) (gesetze-im-internet.de)

[BGB § 566a: Mietsicherheit](#) (gesetze-im-internet.de)

[BGB § 577: Vorkaufsrecht des Mieters](#) (gesetze-im-internet.de)

[BGB § 577a: Kündigungsbeschränkung bei Umwandlung](#) (gesetze-im-internet.de)

[Bundesnotarkammer: Unterlagen und Gemeinschaft einer Eigentumswohnung](#) (notar.de)

[Land NRW: Aktuelle Mieterschutzverordnung mit Übergangsregelung](#) (recht.nrw.de)

[Land NRW: Anlage mit den erfassten Kommunen: Bottrop ist nicht aufgeführt](#) (recht.nrw.de)