

Vermietete Wohnung verkaufen: an wen verkaufe ich am besten?

Drei Wege führen zum Abschluss. Welcher sich für Sie lohnt, ist vor allem eine Rechenfrage. Diese Entscheidungshilfe zeigt die Wege im Vergleich, rechnet ein Beispiel durch und gibt Ihnen ein Rechenblatt für Ihre eigenen Zahlen.

01 Die drei Verkaufswege im Vergleich

Verkaufsweg	Vorteil	Nachteil	Preis-Effekt
An Kapitalanleger	Schnell und planbar. Der Mieter bleibt einfach wohnen.	Anleger kalkulieren über die Rendite. Eine niedrige Bestandsmiete drückt den Preis.	Abschlag gegenüber bezugsfrei, je nach Miete und Potenzial etwa 10 bis 30 Prozent.
An den eigenen Mieter	Keine Besichtigungen, kein Leerstandsrisiko. Oft die schnellste Lösung.	Nur ein Interessent. Ohne Marktvergleich fehlt die Preisreferenz.	Verhandlungssache. Faire Basis ist eine neutrale Wertermittlung.
Bezugsfrei nach Auszug	Größter Käuferkreis, bester Preis.	Braucht eine einvernehmliche Lösung mit dem Mieter, etwa eine Aufhebungsvereinbarung mit Abfindung. Kostet Zeit und Geld.	Voller Marktpreis, abzüglich der Kosten für die Freimachung.

02 So rechnen Anleger: ein Beispiel

Beispielwerte für eine 3-Zimmer-Wohnung mit 75 m² in Stuttgart. Die Zahlen dienen nur der Veranschaulichung, Ihre Lage und Ihr Objekt können deutlich abweichen.

BEISPIELRECHNUNG

Monatliche Nettokaltmiete	850 €
Jahresnettokaltmiete (× 12)	10.200 €
Marktüblicher Faktor in dieser Lage	× 25
Wert der Wohnung vermietet	255.000 €
Marktwert bezugsfrei (Wertermittlung)	300.000 €
Rechnerischer Abschlag durch Vermietung	45.000 € (15 %)
Kosten der Freimachung (Abfindung, Leerstand, Nebenkosten)	– 13.000 €
Ergebnis bezugsfrei nach Kosten	287.000 €

In diesem Beispiel bringt die Freimachung rund 32.000 € mehr als der Verkauf an einen Anleger. Sie braucht aber einen Mieter, der mitzieht, und mehrere Monate Zeit. Liegt die Bestandsmiete näher an der Vergleichsmiete, schrumpft der Abschlag und der Anleger-Verkauf wird attraktiver.

03 Ihr Rechenblatt zum Eintragen

1	Monatliche Nettokaltmiete aus dem Mietvertrag bzw. der letzten Mieterhöhung	€
2	Jahresnettokaltmiete Zeile 1 × 12	€
3	Ortsübliche Vergleichsmiete pro Monat Mietspiegel Stuttgart, gleiche Lage und Ausstattung	€
4	Marktüblicher Faktor in Ihrer Lage üblich sind je nach Lage und Zustand etwa 22 bis 30	×
5	Wert vermietet Zeile 2 × Zeile 4	€
6	Marktwert bezugsfrei neutrale Wertermittlung, z. B. kostenlos auf strudel.de	€
7	Kosten der Freimachung Abfindung, Leerstandskosten, laufende Nebenkosten	- €
8	Ergebnis bezugsfrei nach Kosten Zeile 6 minus Zeile 7	€
9	Ihr Vergleich Zeile 8 minus Zeile 5. Positiv = Freimachung lohnt sich rechnerisch.	€

04 Wann welcher Weg passt

An Kapitalanleger verkaufen

Wenn die Bestandsmiete nahe an der Vergleichsmiete liegt und Sie planbar verkaufen wollen. Dokumentiertes Mietsteigerungspotenzial verkleinert den Abschlag.

An den eigenen Mieter verkaufen

Wenn Ihr Mieter Interesse und eine solide Finanzierung hat. Eine neutrale Wertermittlung schützt beide Seiten vor einem unfairen Preis.

Bezugsfrei nach Auszug verkaufen

Wenn Zeile 9 deutlich positiv ist, der Mieter geschäftsbereit ist und Sie einige Monate Zeit mitbringen.



Tobias Troendle · Geschäftsführer

PERSÖNLICHE BERATUNG

**Wir rechnen das für Sie durch -
mit echten Marktdaten**

Wir ermitteln beide Werte für Ihre Wohnung in Stuttgart, schätzen die Kosten der Freimachung realistisch ein und empfehlen den Weg, der für Sie das beste Ergebnis bringt.

Jetzt Termin vereinbaren

hallo@strudel.de
+49 172 8618673 · strudel.de

Diese Entscheidungshilfe ersetzt keine Rechts-, Steuer- oder Anlageberatung. Beispielwerte ohne Gewähr. Stand: Juni 2026 · Strudel Immobilien, Stuttgart · strudel.de