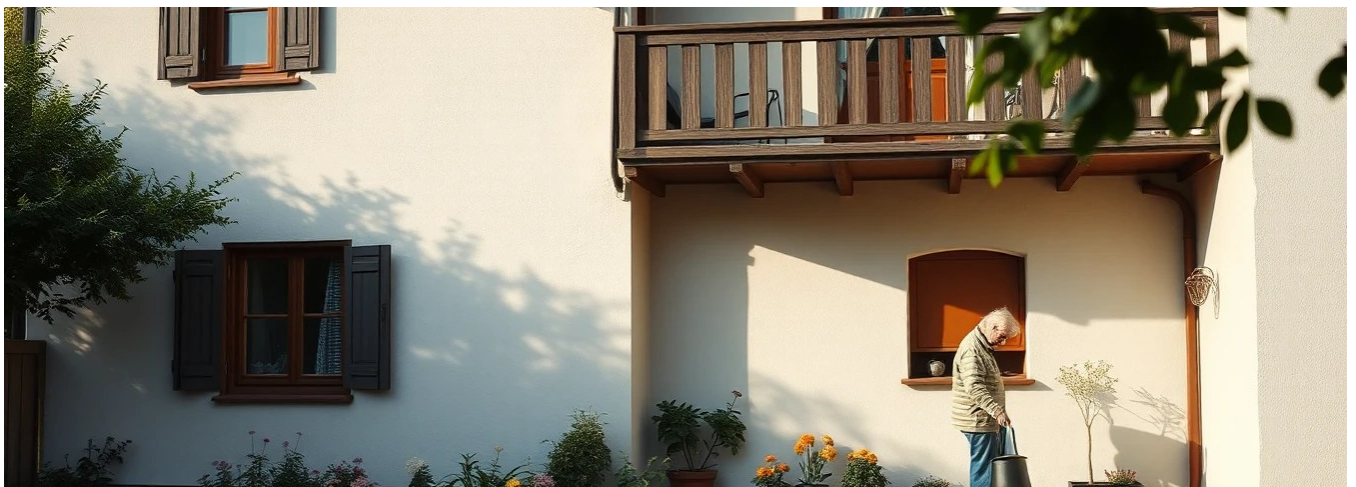


ÖSTERREICH / ARTIKEL MIT ARBEITSBOGEN

Ein fremdes Wohnrecht belastet das Verkaufsobjekt: Nutzungsumfang und Verkaufsziel zusammenbringen

Wie bereite ich den Verkauf vor, wenn eine andere Person ein bestehendes Wohnrecht an der österreichischen Immobilie hat.

Recherche und Quellenstand: 17.10.2026.



Titelmotiv: KI-generiertes Symbolbild. Kein konkretes Immobilienangebot.

Die Wohnung gehört dir, ein Angehöriger besitzt aber ein bestehendes Wohnrecht. Jetzt möchtest du verkaufen. Vielleicht wird der berechtigte Mensch demnächst umziehen; vielleicht soll das Recht unverändert weiterbestehen. Für die Vorbereitung brauchst du deshalb zuerst einen klaren angebotenen Zustand. Ein bloßer Auszugswunsch ersetzt diese Klärung nicht.

Nicht bei der Preisfrage beginnen

Unsere redaktionelle Empfehlung: Zeichne die tatsächlich betroffenen Räume und Nutzungen auf. Welche Wohnung, Zugänge, Nebenräume und gemeinsam verwendeten Bereiche nennt die vorhandene Vereinbarung? Wer nutzt was tatsächlich? Lege Urkunde, vorhandene Nachträge und aktuellen Grundbuchstand daneben. Tatsächliche Nutzung und rechtlicher Umfang können unterschiedliche Fragen aufwerfen.

§ 521 ABGB unterscheidet den Wohnungsgebrauch von einer weitergehenden Fruchtnießung des Wohngebäudes. [\[ABGB-521\]](#) Die Bezeichnung „Wohnrecht“ im Familiengespräch genügt deshalb nicht, um alle Befugnisse und Folgen des konkreten Rechts zu bestimmen. Lass die tatsächliche Urkunde fachlich einordnen.

Zwei Verkaufsziele sauber auseinanderhalten

Ein möglicher Weg ist der Verkauf mit dem fachlich beschriebenen fortbestehenden Recht. Dann brauchen Interessenten verständliche Informationen über den tatsächlich angebotenen Umfang und die relevanten Nutzungsbedingungen. Dieser Beitrag bewertet weder den wirtschaftlichen Abschlag noch die Finanzierungsmöglichkeiten.

Der andere Wunsch ist ein Verkauf nach einer Veränderung oder Beendigung des Rechts. Dafür muss geklärt werden, ob die berechtigte Person diesen Weg überhaupt möchte und welche rechtliche Umsetzung erforderlich wäre. Eine vereinbarte Gegenleistung, ihr Zeitpunkt und die Absicherung der beteiligten Person gehören in die individuelle Beratung.

Beschreibe den zweiten Weg nicht schon als abgeschlossen, während seine Voraussetzungen offen sind. Besonders bei einem erst geplanten Pflege- oder Wohnungswechsel sollte der Verkaufsablauf keine persönliche Wohnlösung voraussetzen, die noch gar nicht gesichert ist.

Ein Fall mit zwei offenen Bedingungen

Im erfundenen Fall möchte ein Eigentümer die Wohnung nach dem Umzug seiner Tante verkaufen. Die Tante hat eine andere Unterkunft besichtigt, aber noch keine bestätigte Möglichkeit zum Einzug. Zugleich ist ungeklärt, wie ihr bestehendes Recht im Verkauf behandelt werden soll.

Der Eigentümer führt deshalb zwei getrennte offene Punkte: die tatsächlich tragfähige Wohnalternative und die rechtliche Veränderung des Rechts. Erst wenn die passenden Antworten vorliegen, kann die mit dem Verkauf befasste Beratung einen dazu passenden Ablauf gestalten. Eine Kiste im Flur erledigt keinen dieser Punkte.

Rückmeldungen mit der berechtigten Person abstimmen

Lege fest, wer sachliche Fragen bündelt und wie Gespräche organisiert werden. Vermeide, dass verschiedene Interessenten unabhängig Druck auf die wohnende Person ausüben. Eine Besichtigung braucht einen abgestimmten praktischen Rahmen; der Artikel bestimmt dafür keine gesetzlichen Zutrittsrechte.

Trenne die Bewertung der Immobilie von privaten Annahmen über Gesundheit, Lebensdauer oder künftigen Hilfebedarf. Für einen Preisvergleich sollten die beurteilten Rechte und Bedingungen bekannt sein. Eine selbst gewählte Zahl ohne diese Grundlage schafft eher neue Unklarheit.

Am Ende brauchst du eine eindeutige Beschreibung dessen, was angeboten werden soll, und einen fachlich geklärten Weg zu diesem Zustand. Das unterscheidet den Fall vom erstmaligen Vorbehalten eines eigenen Wohnrechts beim Verkauf: Hier existiert bereits eine fremde Rechtsposition, die Ausgangspunkt der gesamten Vorbereitung bleibt.

DEIN ARBEITSBOGEN

Aus dem Lesen wird ein nächster Schritt

Für den eigenen Fall ausfüllen. Die Felder strukturieren deine Vorbereitung; sie bestätigen keine rechtliche, technische oder finanzielle Prüfung.

01 / Objekt und Einlage

Trag Adresse der Wohnung und Grundbuchseinlage ein.

02 / Berechtigte Person

Notiere, wer das Wohnrecht hat und seit wann es besteht.

03 / Urkunde zum Wohnrecht

Halte Datum, Nachträge und die darin genannten Räume, Zugänge und Nebenräume fest.

04 / Tatsächliche Nutzung

Beschreib, welche Räume und Bereiche die berechtigte Person heute tatsächlich nutzt.

05 / Gewähltes Verkaufsziel

Notiere, ob du mit fortbestehendem Recht verkaufst oder eine Änderung des Rechts anstrebst.

06 / Wohnalternative

Halte fest, ob eine andere Unterkunft für die berechtigte Person bestätigt ist und ab wann.

07 / Ansprechperson für Gespräche

Trag ein, wer Fragen bündelt und Besichtigungen mit der wohnenden Person abstimmt.

08 / Beratung und Termin

Notiere, wer Urkunde und Verkaufsweg prüft und wann der Termin ist.

QUELLEN UND GRENZEN

Nachlesen und richtig einordnen

[\[ABGB-521\] ABGB § 521](#)

RIS / Bundeskanzleramt. Abruf am 17.10.2026.

Über dieses Dokument

Mit Unterstützung von KI erstellt. Quellenfakten sind extern belegt; Beispiele, Arbeitsbogen und organisatorische Empfehlungen sind redaktionelle Einordnungen.

Inhalte wurden sorgfältig vorbereitet. Fehler, unvollständige Angaben und spätere Änderungen können dennoch nicht ausgeschlossen werden. Keine individuelle Rechts-, Steuer-, Finanzierungs- oder Bewertungsberatung. Maßgeblich sind die konkreten Umstände und die einschlägigen aktuellen Vorschriften. Bei verbindlichen Entscheidungen fachkundige Beratung einholen. Gesetzliche Verantwortung lässt sich nicht pauschal durch diesen Hinweis ausschließen.

Dokument-ID: WX26-P05-0004-DL | Revision 1 | Land/Zielgruppe: Österreich | Redaktion: immosearch.eu | Stand: 17.10.2026.