

ÖSTERREICH / ARTIKEL MIT ARBEITSBOGEN

Zwei Kaufanbote erhalten: Vor der nächsten Zusage Fristen und Inhalt ordnen

Ein Kaufanbot nennt eine kurze Frist, ein weiteres bietet einen anderen Preis und zusätzliche Bedingungen. Für die verkaufende Seite ist jetzt nicht nur die wirtschaftliche Rangfolge wichtig.

Recherche und Quellenstand: 17.10.2026.



Titelmotiv: KI-generiertes Symbolbild. Kein konkretes Immobilienangebot.

Ein Kaufanbot nennt eine kurze Frist, ein weiteres bietet einen anderen Preis und zusätzliche Bedingungen. Für die verkaufende Seite ist jetzt nicht nur die wirtschaftliche Rangfolge wichtig. Zuerst muss klar sein, welche Erklärungen bereits abgegeben wurden und welcher rechtliche Stand tatsächlich besteht.

Alle Fassungen in eine zeitliche Reihenfolge bringen

Unsere redaktionelle Empfehlung: Bewahre die vollständigen Erklärungen unverändert auf. Notiere Eingangszeit, bekannte Übermittlungswege und bereits versandte Antworten. Eine Zusammenfassung mit Preis und Namen reicht nicht, wenn Bedingungen oder Formulierungen für die Einordnung entscheidend sind. Kennzeichne unterschiedliche Versionen desselben Anbots eindeutig.

Trenne eine bloße Rückfrage von einer möglichen Annahme oder anderen rechtlich erheblichen Erklärung. Ob eine Nachricht bereits Bindungen ausgelöst hat, sollte im Zweifel anhand des genauen Wortlauts geprüft werden. Die persönliche Vorstellung, erst ein späterer Termin könne wichtig sein, ist kein verlässlicher Ersatz für diese Prüfung.

Eine Annahmefrist ist nicht nur eine Erinnerungsnotiz

§ 862 ABGB regelt die Annahme innerhalb der vom Antragsteller bestimmten Frist und die Bindung des Antrags während dieser Frist. [\[ANBOT\]](#) Welche Bedeutung ein konkretes Kaufanbot hat und ob eine Erklärung fristgerecht und inhaltlich passend erfolgt, hängt jedoch von dessen Fassung und den weiteren Umständen ab.

Verwende deshalb keine allgemeine automatische Frist aus einem fremden Beispiel. Wenn mehrere Anbote vorliegen, lass die jeweiligen Bedingungen getrennt einordnen. Ein höherer Preis macht eine bereits mögliche

Bindung aus einem anderen Vorgang nicht einfach unsichtbar. Auch eine vermeintlich kleine Änderung kann eine eigenständige rechtliche Frage aufwerfen.

Wirtschaftlichen Vergleich erst auf den geklärten Stand setzen

Erstelle neben dem rechtlichen Stand eine sachliche Vergleichsübersicht. Darin können Preis, genannte Voraussetzungen, gewünschter Ablauf und offene Finanzierungsfragen stehen. Bezeichne Nachweise und bloße Angaben unterschiedlich. Eine Absichtserklärung ist nicht dasselbe wie eine verbindlich zugesagte Zahlung.

Teile Angebote nicht unnötig vollständig mit konkurrierenden Interessenten. Für die eigene Entscheidung benötigst du deren Inhalt, nicht eine allgemeine Veröffentlichung privater Details. Wenn du nachverhandeln möchtest, kläre zuvor, welcher Kommunikationsweg und welche Erklärung fachlich sinnvoll sind.

Beispiel: Der bessere Preis hat eine ungeklärte Bedingung

Eine Verkäuferin erhält ein Anbot mit einem bestimmten Übergabetermin. Kurz darauf folgt ein höheres Anbot, das von einer noch offenen Voraussetzung abhängt. Ihre bisherige Antwort auf das erste Schreiben ist nicht eindeutig. Statt sofort dem höheren Preis zuzustimmen, lässt sie zunächst den bestehenden Erklärungsstand und beide Fristen prüfen. Erst danach wird die nächste Nachricht vorbereitet.

Eine Person führt den verbindlichen Kommunikationsstand

Vereinbare mit beteiligten Vermittlungs- oder Vertragsstellen, wer welche Erklärung übermittelt und wie Rückmeldungen zusammengeführt werden. Doppelte oder widersprüchliche Zusagen sollten nicht aus fehlender Abstimmung entstehen. Der Beitrag entscheidet weder über die Wirksamkeit eines konkreten Anbots noch über einen Anspruch aus einer Nachricht. Er hilft dir, die rechtlich wichtige Reihenfolge vor der wirtschaftlichen Auswahl zu sichern.

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 / Erstes Kaufanbot

Trag Datum, Eingangszeit, Preis, Bedingungen und den im Anbot genannten Annahmetermin ein.

02 / Zweites Kaufanbot

Trag Datum, Eingangszeit, Preis, Bedingungen und den im Anbot genannten Annahmetermin ein.

03 / Deine bisherigen Antworten

Liste jede versandte Nachricht mit Datum, Empfänger und genauem Wortlaut auf.

04 / Fassungen der Angebote

Notiere, ob es mehrere Versionen desselben Anbots gibt, und kennzeichne sie eindeutig.

05 / Offene Bedingungen

Halte je Anbot fest, welche Voraussetzung noch offen ist, etwa Finanzierung oder Übergabetermin.

06 / Nachweise der Interessenten

Notiere, welche Nachweise vorliegen und welche Angaben nur behauptet sind.

07 / Rechtliche Prüfung

Trag ein, wer den Erklärungsstand beider Angebote prüft und wann der Termin ist.

08 / Verantwortliche Person

Halte fest, wer die nächste Erklärung übermittelt und wann sie vorbereitet wird.

QUELLEN UND GRENZEN

Nachlesen und richtig einordnen

[ANBOT] ABGB § 862 – Annahmefrist

RIS. 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: WV26-01-018-DL | Revision 1 | Land/Zielgruppe: Österreich | Redaktion: immosearch.eu | Stand: 17.10.2026.