

ÖSTERREICH / ARTIKEL MIT ARBEITSBOGEN

Veräußerungsverbot beim geschenkten Haus: Die frühere Familienvereinbarung vor dem Verkauf prüfen

Was muss ich bei einem österreichischen Belastungs- oder Veräußerungsverbot für die Verkaufsberatung zusammenstellen.

Recherche und Quellenstand: 17.10.2026.



Titelmotiv: KI-generiertes Symbolbild. Kein konkretes Immobilienangebot.

Du hast ein österreichisches Haus innerhalb der Familie erhalten. Jahre später möchtest du verkaufen. Bei der Vorbereitung fällt ein Belastungs- oder Veräußerungsverbot auf. Die Familie ist sich grundsätzlich einig; trotzdem sollte der Verkaufsweg nicht auf dem Satz beruhen, man werde das später schon unterschreiben. Zuerst gehört die konkrete Rechtsposition in die Beratung.

Den ursprünglichen Vorgang rekonstruieren

Unsere redaktionelle Empfehlung ist eine kurze Vorgangskarte: Wer hat wem was übertragen? Welche Urkunde liegt vor? Wer ist nach dem aktuellen Grundbuch Eigentümer und zu wessen Gunsten ist welches Recht eingetragen? Ergänze Änderungen, die seit der ursprünglichen Übertragung tatsächlich dokumentiert wurden.

Trenne dabei ein Veräußerungsverbot und ein Belastungsverbot in der Beschreibung. Schreibe den wirklichen Wortlaut und die Fundstelle auf, statt aus einer Erinnerung beide Begriffe zu einer pauschalen „Familiensperre“ zusammenzuziehen. Welchen Umfang die Vereinbarung rechtlich hat, lässt du an den Urkunden prüfen.

Was § 364c als Ausgangspunkt sagt

§ 364c ABGB betrifft vertragliche oder letztwillige Veräußerungs- und Belastungsverbote. Er begrenzt die Verpflichtung grundsätzlich auf den ersten Eigentümer und nennt für die Wirkung gegen Dritte bestimmte persönliche Beziehungen zusammen mit der Eintragung im öffentlichen Buch. [ABGB-364c]

Diese Voraussetzungen sind keine Checkliste, mit der Laien unbekannte Einträge selbst für unbeachtlich erklären sollten. Der konkrete Entstehungsgrund, die Beteiligten und der Eintrag brauchen eine fachliche Einordnung. Andere gesetzliche oder behördliche Verfügungsbeschränkungen sind durch diesen Beitrag nicht geprüft.

Zustimmung und Umsetzung als zwei Aufgaben behandeln

Im erfundenen Fall sagt der Vater einer Eigentümerin beim Familienessen, er habe gegen einen Verkauf nichts einzuwenden. Die Eigentümerin hält dies als Gesprächsstand fest. Anschließend lässt sie klären, welche Erklärung für den vorgesehenen Vorgang erforderlich ist, in welcher Form sie benötigt wird und wer sie beschafft. Erst die dafür zuständige Stelle beurteilt die Eignung für den Vollzug.

Der organisatorische Unterschied ist wichtig: Eine Person kann inhaltlich bereit sein und trotzdem zum notwendigen Termin nicht erreichbar sein. Ein Dokument kann vorhanden sein und dennoch für einen anderen Vorgang erstellt worden sein. Plane deshalb Person, Erklärung und bestätigte Verwendbarkeit getrennt.

Preisverhandlung nicht als Freigabe behandeln

Die Eigentümerin kann parallel Tatsachen zum Haus zusammentragen und ihre Verkaufsziele bestimmen. Sie sollte dabei keine ungeklärte Freiheit des Vollzugs als bereits gesichert darstellen. Frage die Beratung, welche Aussagen und nächsten Schritte zum tatsächlichen Stand passen und wie offene Voraussetzungen im konkreten Geschäft gestaltet werden sollen.

Auch eine neue Finanzierung der Käuferseite kann eigene Anforderungen an die Abwicklung aufwerfen. Welche Erklärungen dafür tatsächlich nötig sind, wird anhand des geplanten Vorgangs geklärt. Ein zustimmender Satz zum Verkauf beantwortet nicht ohne Prüfung jede denkbare Belastungsfrage.

Die Klärung mit einem überprüfbaren Ergebnis beenden

Eine brauchbare Rückmeldung lautet nicht nur „passt“. Sie nennt die geprüfte Urkunde, den betroffenen Vorgang und den noch nötigen Schritt. Halte fest, wer den bestätigten Stand an die Vertragserrichtung weitergibt und wo die verwendbaren Unterlagen liegen.

Damit wird aus einer alten Familienvereinbarung ein konkret bearbeiteter Teil des Verkaufs. Der Beitrag empfiehlt weder das Umgehen des Verbots noch einen pauschalen Löschungsweg. Er hilft, die tatsächliche Bereitschaft der Beteiligten und die rechtlich benötigte Umsetzung rechtzeitig zusammenzuführen.

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 und Grundbuchseinlage des Hauses ein.

02 / Ursprüngliche Übertragung

Notiere, wer wem wann das Haus übertragen hat und welche Urkunde vorliegt.

03 / Eingetragenes Verbot

Halte Wortlaut, Fundstelle und Art des Verbots fest und zu wessen Gunsten es eingetragen ist.

04 / Spätere Änderungen

Liste seit der Übertragung dokumentierte Änderungen mit Datum auf.

05 / Bereitschaft der Familie

Notiere, wer dem Verkauf grundsätzlich zustimmt und wann das besprochen wurde.

06 / Benötigte Erklärung

Halte fest, welche Erklärung in welcher Form nötig ist und wer sie beschafft.

07 / Rechtliche Beratung

Trag Kanzlei oder Notariat, Ansprechperson und Termin der Urkundenprüfung ein.

08 / Nächster Schritt

Notiere, wer den bestätigten Stand an die Vertragserrichtung weitergibt und wo die Unterlagen liegen.

QUELLEN UND GRENZEN

Nachlesen und richtig einordnen

[S1] ABGB-364c: ABGB § 364c

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-P05-0003-DL | Revision 1 | Land/Zielgruppe: Österreich | Redaktion: immosearch.eu | Stand: 17.10.2026.