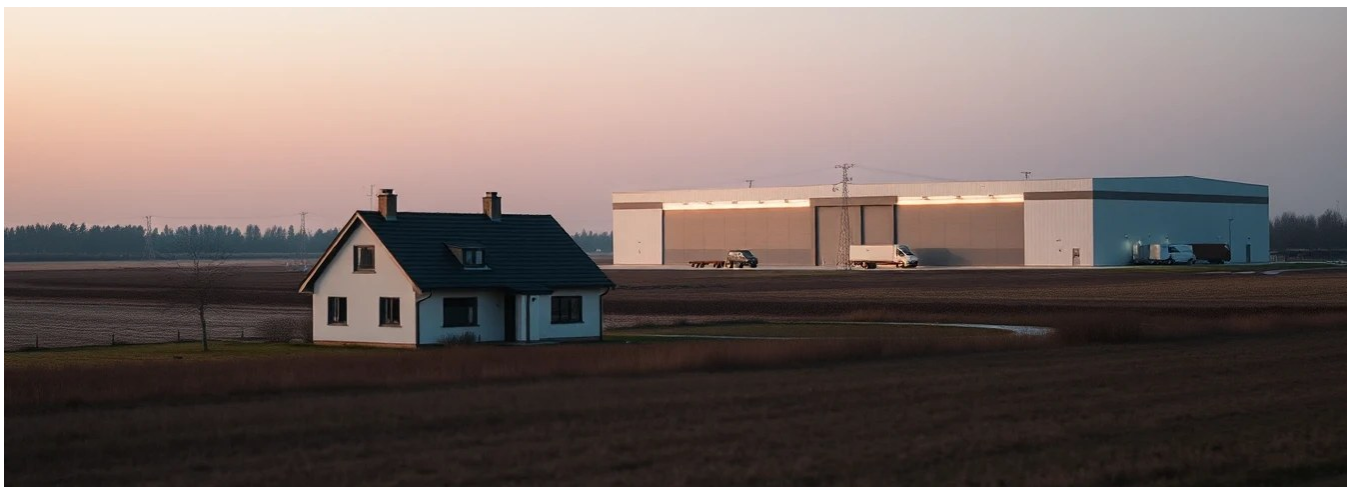


DEUTSCHLAND / ARTIKEL MIT ARBEITSBOGEN

Privates Haus an ein Unternehmen verkaufen: Den Vertragsentwurf vor dem Notartermin durcharbeiten

Wie nutze ich als privater Verkäufer die Vorbereitung auf einen deutschen Grundstücksvertrag mit unternehmerischer Gegenseite.

Recherche und Quellenstand: 17.10.2026.



Titelmotiv: KI-generiertes Symbolbild. Kein konkretes Immobilienangebot.

Zuerst die tatsächlichen Rollen klären

§ 310 Absatz 3 BGB bezeichnet Verträge zwischen einem Unternehmer und einem Verbraucher als Verbraucherverträge. [\[BGB-310\]](#) Ob die Beteiligten im konkreten Geschäft diese Rollen haben, wird nicht allein durch die Überschrift „privater Verkauf“ oder einen Gesellschaftsnamen entschieden. Teile dem Notariat den tatsächlichen Sachverhalt mit und lass den anwendbaren Rahmen erklären.

Der Beitrag betrifft die Vorbereitung eines solchen deutschen Grundstücksgeschäfts. Er legt keine allgemeine Zweiwochenfrist für jeden Verkauf zwischen zwei Privatpersonen fest und beurteilt keine bestimmte Käufergesellschaft.

Den beabsichtigten Text richtig zuordnen

§ 17 Absatz 2a BeurkG verlangt, bei Verbraucherverträgen auf ausreichende Vorabbeurkundung hinzuwirken. Für die dort bezeichneten beurkundungspflichtigen Geschäfte soll der beabsichtigte Text durch den beurkundenden oder entsprechend zur gemeinsamen Berufsausübung verbundenen Notar zur Verfügung gestellt werden. Dies soll im Regelfall zwei Wochen vorher erfolgen; bei Unterschreitung sollen die Gründe in die Niederschrift. [\[BEURKG-17\]](#)

Die konkrete Einordnung, eine etwaige Unterschreitung und Folgen eines Verstoßes werden hier nicht abschließend geprüft. Eine Datei aus einer beliebigen Quelle solltest du organisatorisch nicht einfach mit dem maßgeblichen notariellen Entwurfsstand gleichsetzen.

Die Zeit für konkrete Fragen verwenden

Unsere redaktionelle Empfehlung: Lies zunächst Kaufgegenstand, Leistungen, Zahlung und vorgesehene Übergabe zusammen. Markiere, wo dein Verständnis vom Wortlaut abweicht. Trage offene Tatsachen nicht als geklärt ein, nur weil die Klausel vertraut klingt.

Stelle danach gebündelte Fragen an das Notariat. Welche Aussage beschreibt eine bereits feststehende Tatsache? Welche Verpflichtung sollst du übernehmen? Welcher Nachweis wird noch benötigt? Der Artikel ersetzt diese Erläuterung nicht durch eigene Klauseldeutungen.

Ein erfundener Entwurf mit geändertem Leistungsumfang

Ein Verkäufer erwartet, das Haus im heutigen Zustand abzugeben. Im Entwurf findet er eine konkret beschriebene zusätzliche Räumungsleistung, die in seinen bisherigen Gesprächen anders gemeint war. Er streicht nicht nur privat ein Wort in seiner Kopie, sondern teilt den tatsächlichen Klärungsbedarf mit.

Der überarbeitete Stand wird erneut eindeutig zugeordnet. Welche Auswirkung eine wesentliche Änderung auf die Vorbereitung des Beurkundungstermins hat, klärt der Verkäufer mit dem Notariat. Eine allgemeine Regel über jeden Änderungsumfang behauptet dieser Beitrag nicht.

Mit offenen Fragen keinen Prüfungserfolg bestätigen

Halte zuletzt fest, welche Antworten du verstanden hast und welche Punkte weiter offen sind. Ein voller Kalender oder die Anreise der Gegenseite beantwortet keine sachliche Frage zum vorgesehenen Geschäft. Benenne Unklarheiten rechtzeitig, damit der Termin passend vorbereitet werden kann.

Die Vorbereitungszeit ist kein bloßes Wartefeld. Sie ermöglicht dir, das tatsächliche Geschäft mit den eigenen Erwartungen abzugleichen und die rechtliche Erläuterung gezielt zu nutzen, bevor du die Erklärung abgibst.

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 / Käufer und Rollen

Notiere die kaufende Gesellschaft und beschreibe, in welcher Rolle du selbst verkaufst.

02 / Entwurf erhalten am

Trag ein, wann und von wem du den Vertragsentwurf erhalten hast.

03 / Herkunft des Entwurfs

Halte fest, ob der Entwurf vom beurkundenden Notariat stammt oder aus einer anderen Quelle.

04 / Geplanter Notartermin

Notiere Datum und Ort des vorgesehenen Termins und wer ihn vorgeschlagen hat.

05 / Abweichungen vom Verständnis

Markiere Stellen zu Kaufgegenstand, Leistungen, Zahlung und Übergabe, die nicht zu deinen Erwartungen passen.

06 / Fragen an das Notariat

Sammle deine Fragen gebündelt: welche Tatsache, welche Verpflichtung, welcher Nachweis noch fehlt.

07 / Antworten und offene Punkte

Halte fest, welche Antworten du verstanden hast und welche Punkte vor dem Termin noch offen sind.

08 / Nächster Schritt

Notiere, bis wann du deine Fragen an das Notariat schickst und auf welchem Weg du die Antwort bekommst.

QUELLEN UND GRENZEN

Nachlesen und richtig einordnen

[BEURKG-17] BEURKG § 17

Bundesministerium der Justiz / Bundesamt für Justiz, Gesetze im Internet. Abruf am 17.10.2026.

[BGB-310] BGB § 310

Bundesministerium der Justiz / Bundesamt für Justiz, Gesetze im Internet. 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-P05-0061-DL | Revision 1 | Land/Zielgruppe: Deutschland | Redaktion: immosearch.eu | Stand: 17.10.2026.