

DEUTSCHLAND / ARTIKEL MIT ARBEITSBOGEN

Ein höherer Kaufpreis nur bei späterer Genehmigung: Sicheren Betrag und bedingte Nachzahlung auseinanderhalten

Wie beurteile ich als deutscher Grundstücksverkäufer ein Angebot mit einer von einem späteren Ereignis abhängigen zusätzlichen Zahlung.

Recherche und Quellenstand: 17.10.2026.



Titelmotiv: KI-generiertes Symbolbild. Kein konkretes Immobilienangebot.

Ein Interessent bietet für dein deutsches Grundstück zunächst einen Betrag und zusätzlich mehr Geld, wenn später eine bestimmte Genehmigung oder ein anderes Ereignis eintritt. Die beworbene Gesamtsumme wirkt attraktiv. Für deine Entscheidung solltest du jedoch den tatsächlich gesicherten Teil und die bedingte zusätzliche Leistung getrennt verstehen. Der Beitrag entwickelt keine Klausel und beurteilt keine konkrete Genehmigungschance.

Die versprochene Summe in ihre Bedingungen zerlegen

Unsere redaktionelle Empfehlung: Schreibe auf, welcher Betrag wovon abhängen soll. Wie ist das Ereignis beschrieben? Wer könnte seinen Eintritt feststellen? Welche tatsächlichen Handlungen wären dafür notwendig und wer soll sie veranlassen? Die Formulierung „wenn mehr möglich ist“ ist als Beratungsgrundlage zu unbestimmt.

Notiere außerdem Zeitpunkt, vorgesehenen Nachweis und Umgang mit Änderungen des Projekts als offene Fragen. Ein Käuferwunsch nach größerer Bebauung ist nicht automatisch eine tatsächlich erreichbare oder geschuldete Genehmigung.

Unterschiedliche Bedingungsmodelle nicht verwechseln

§ 158 BGB unterscheidet aufschiebende und auflösende Bedingungen hinsichtlich der von ihnen abhängigen Rechtswirkung. [\[BGB-158\]](#) Wie eine bestimmte Kaufpreisgestaltung wirkt und welche Sicherung oder Form sie braucht, kann daraus nicht allein abgeleitet werden. Diese Prüfung gehört an den tatsächlichen vollständigen Vertrag.

Der Artikel erklärt weder einen ganzen Kaufvertrag noch eine Auflassung für wirksam bedingt. Verschiedene Erklärungen im Grundstücksgeschäft haben eigene Anforderungen. Er empfiehlt deshalb keine private Zusatznotiz neben der notariellen Gestaltung.

Ein erfundener scheinbar hoher Preis

Ein Verkäufer hört eine hohe Gesamtsumme. Beim Nachfragen zeigt sich, dass ein wesentlicher Teil nur bei einer bestimmten späteren Projektentscheidung gezahlt werden soll. Er braucht für seinen eigenen Plan aber bereits vorher einen ausreichenden verfügbaren Betrag.

Er trägt die mögliche Nachzahlung nicht als sicher verfügbares Geld ein. Stattdessen lässt er den gesamten Vorschlag einschließlich Einflussmöglichkeiten, Informationsweg und Sicherung prüfen. Das Beispiel nennt keine angemessene Aufteilung und keine Erfolgswahrscheinlichkeit.

Die Ereignisfrage auch bei einer anderen Entwicklung stellen

Was soll bei geänderter Planung, einem Weiterverkauf oder einer nicht weiter betriebenen Prüfung geschehen? Solche Situationen sind Fragen an die Vertragsberatung. Der Verkäufer sollte verstehen, ob er nur auf ein ungewisses Ereignis wartet oder bestimmte überprüfbare Pflichten und Informationen vorgesehen sind.

Nicht jede theoretische Variante muss zu einer eigenen komplizierten Klausel werden. Wichtig ist, dass die für das tatsächliche Geschäft wesentlichen Abhängigkeiten erkannt und passend gestaltet werden. Ein pauschales Versprechen, man werde fair nachzahlen, ersetzt die Klärung nicht.

Mit einer vollständigen Alternative vergleichen

Stelle daneben ein konkret beschriebenes Angebot ohne dieselbe spätere Abhängigkeit, sofern es vorliegt. Ein frei erfundener Alternativpreis ist kein bestätigtes Gegenangebot. Vergleiche eigenen Geldbedarf, zeitliche Bindung, mögliche Zusatzleistung und verbleibende Unsicherheit.

Steuerliche Behandlung und Kosten eines solchen Modells brauchen ebenfalls eine gesonderte Einordnung. Der Beitrag nimmt keine pauschale Versteuerung nach einer selbst gewählten Zahlungsreihe vor.

Die Entscheidung sollte auch dann verständlich bleiben, wenn die zusätzliche Zahlung nicht eintritt. Dann beurteilt du das tatsächliche bedingte Geschäft und nicht bloß die höchste Zahl, mit der es im ersten Gespräch vorgestellt wurde.

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 / Sicherer Betrag

Trag den Teil des Preises ein, der unabhängig von späteren Ereignissen gezahlt werden soll.

02 / Bedingte Nachzahlung

Notiere den zusätzlichen Betrag und wovon er abhängen soll.

03 / Beschreibung des Ereignisses

Halte fest, wie das auslösende Ereignis beschrieben ist und wer seinen Eintritt feststellt.

04 / Nötige Handlungen

Notiere, welche Handlungen dafür nötig wären und wer sie veranlassen soll.

05 / Zeitpunkt und Nachweis

Trag ein, bis wann das Ereignis eintreten soll und wie es nachgewiesen wird.

06 / Eigener Geldbedarf

Notiere, welchen Betrag du bis wann sicher verfügbar brauchst.

07 / Alternatives Angebot

Halte ein konkret vorliegendes Angebot ohne spätere Abhängigkeit zum Vergleich fest.

08 / Fragen an die Beratung

Sammele Fragen zu Planänderung, Weiterverkauf, Sicherung, Steuer und Kosten.

QUELLEN UND GRENZEN

Nachlesen und richtig einordnen

[\[BGB-158\] BGB § 158](#)

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-P05-0080-DL | Revision 1 | Land/Zielgruppe: Deutschland | Redaktion: immosearch.eu | Stand: 17.10.2026.