

DEUTSCHLAND / ARTIKEL MIT ARBEITSBOGEN

Kaufinteressenten vergleichen: Preis, Übergabe und offene Bedingungen zu einer Verkaufsentscheidung zusammenführen

Wie vergleiche ich mehrere Kaufvorschläge auf gleichem Umfang, rechne eigene Übergangskosten ein und wähle den nächsten begründeten Verkaufsschritt.

Recherche und Quellenstand: 17.10.2026.



Titelmotiv: KI-generiertes Symbolbild. Kein konkretes Immobilienangebot.

Drei Personen möchten dein Haus kaufen. Eine nennt den höchsten Betrag, eine möchte sehr früh einziehen und eine passt gut zu deinem Auszugsplan. Für die Auswahl brauchst du mehr als eine absteigend sortierte Preisliste. Entscheidend ist, welche Vorschläge überhaupt dieselbe Sache betreffen, welche Bedingungen noch offen sind und welche zusätzlichen Aufgaben und Ausgaben bei dir entstehen.

Diese eigene Vergleichsmethode betrifft einen privaten Verkauf in Deutschland. Sie führt zu einer begründeten Auswahl für den nächsten geklärten Verkaufsschritt. Sie bewertet keine einzelne Person, vergibt keine Bonitätsnote und berechnet keine rechtliche Annahmefrist. Ein förmliches Gebotsverfahren ist eine andere Aufgabe.

Zuerst den bestehenden Erklärungsstand klären

Bewahre die vollständigen Kaufvorschläge und deine bisherigen Antworten mit Datum auf. Falls du bereits etwas zugesagt hast oder eine Erklärung rechtlich unklar ist, gehört dieser Stand vor der weiteren Auswahl in die passende Beratung. Ein höherer Betrag beseitigt mögliche Verpflichtungen aus einem anderen Vorgang nicht durch eine neue Tabellenzeile.

Für die Verpflichtung zur Übertragung oder zum Erwerb von Grundstückseigentum verlangt § 311b Absatz 1 BGB notarielle Beurkundung. [BGB-311b] Die Vergleichsübersicht ersetzt diesen Schritt nicht. Daraus folgt hier auch keine pauschale Zusage, jede Nachricht vor dem Notartermin sei rechtlich folgenlos. Der konkrete Wortlaut und etwaige Nebenabreden bleiben fachlich einzuordnen.

Für alle Vorschläge dieselbe Verkaufsgrundlage festhalten

Notiere, welche Immobilie, Nebenbereiche und vereinbarte Ausstattung verglichen werden. Wenn eine Person zusätzliche Möbel, eine andere eine vorherige Räumung und eine dritte noch Reparaturen erwartet, stehen zunächst verschiedene Pakete nebeneinander. Lass die Abweichungen erklären. Setze dafür keine selbst erfundenen Marktwerte ein.

Ergänze Kaufpreisvorstellung, gewünschten Übergabezeitpunkt, genannte Voraussetzungen und den nächsten benötigten Schritt. Zu jeder entscheidenden Angabe gehören die tatsächliche Quelle und ihr Stand. Eine mündliche Hoffnung auf einen Termin und eine konkret abgestimmte Planung erhalten unterschiedliche Kennzeichnungen.

Nicht tragfähige Voraussetzungen vor einer Rechnung erkennen

Bestimme deine sachlichen Mindestanforderungen. Kannst du zu dem gewünschten Zeitpunkt tatsächlich ausziehen? Muss zunächst eine Anschlusswohnung verfügbar sein? Welche Objektfrage müsste vor einer weiteren Entscheidung beantwortet sein? Eine für dich unmögliche Übergabe wird nicht durch viele Pluspunkte für den Kaufpreis passend.

Der Finanzierungsstand ist ein eigener Prüfpunkt. Den Inhalt einer vorgelegten Bankaussage behandelt der gesonderte Artikel zur Finanzierungsbestätigung. Übernimm daraus nur den tatsächlich geklärten Stand in den Vergleich. Eine hohe Preisvorstellung mit ungeklärter Finanzierung wird nicht durch einen frei gewählten Prozentsatz in einen vermeintlich sicheren Betrag verwandelt.

Fiktiver Vergleich: Der Mehrpreis deckt den frühen Auszug nicht ganz

Eine Verkäuferin vergleicht drei Kaufvorstellungen für denselben Umfang. Für A und B sind die mitgeteilten Finanzierungsstände im Beispiel für den vorgesehenen nächsten Vorbereitungsschritt fachlich eingeordnet; eine Zahlungsgarantie wird daraus nicht. Im vollständig erfundenen Fall ergibt ihre eigene Vorbereitung folgenden Stand:

- **Genannter Kaufpreis** – Vorschlag A: 507.000 Euro; Vorschlag B: 499.000 Euro; Vorschlag C: 515.000 Euro
- **Gewünschte Übergabe** – Vorschlag A: in vier Wochen; Vorschlag B: in zwölf Wochen; Vorschlag C: nach Verkauf des eigenen Hauses
- **Eigene zusätzliche Übergangskosten** – Vorschlag A: 11.300 Euro; Vorschlag B: 2.500 Euro; Vorschlag C: noch nicht bestimmbar
- **Wesentliche offene Frage** – Vorschlag A: Frühen Ablauf abschließend abstimmen; Vorschlag B: Vorgesehenen Ablauf abschließend abstimmen; Vorschlag C: Eigener Verkauf und damit Zahlungs-/Übergabezeitpunkt ungeklärt

Für A setzt die Verkäuferin im Beispiel 4.800 Euro für eine Zwischenunterkunft, 1.500 Euro für Lagerung und 5.000 Euro für zwei Umzüge an. Bei B rechnet sie mit 1.500 Euro für einen Umzug sowie 1.000 Euro zusätzlich weiterlaufenden eigenen Wohnkosten wegen des späteren Auszugs, zusammen 2.500 Euro. Die allen Varianten gemeinsamen Kosten der ersten vier Wochen bleiben außerhalb dieses Differenzvergleichs. Das sind ausschließlich erfundene Rechenwerte; weder Preisempfehlungen noch Marktwerte. In einem realen Vergleich werden vollständige passende Angebote und die eigenen Voraussetzungen verwendet.

Die Rechnung für diese begrenzte Auswahl lautet: A ergibt nach Abzug der genannten Übergangskosten 495.700 Euro, B ergibt 496.500 Euro. Der um 8.000 Euro höhere Kaufpreis von A steht 8.800 Euro zusätzlichen Übergangskosten gegenüber. In dieser Rechnung liegt B somit um 800 Euro vorn.

Bei unveränderten übrigen Annahmen müsste A 507.800 Euro erreichen, um denselben Vergleichsbetrag wie B zu ergeben. Das ist eine rechnerische Schwelle für diesen Fall, kein angemessener Verkaufspreis. Sonstige Unterschiede oder neue Kosten können das Ergebnis ändern.

Einen Vergleichsbetrag nicht als verfügbaren Nettoerlös ausgeben

Die Tabelle zieht nur die unterschiedlich verursachten Übergangskosten ab. Darlehensablösung, Verkaufskosten, Steuern und weitere gemeinsame oder abweichende Positionen sind damit noch nicht vollständig berücksichtigt. Der Betrag ist deshalb kein bereits verfügbares Umzugsbudget.

Auch die eigene Belastung bleibt sichtbar: Vielleicht ist eine Zwischenunterkunft trotz finanziellen Ausgleichs persönlich nicht tragfähig. Dann wird dieser Grund ausdrücklich festgehalten. Er wird nicht als angeblich objektiver Geldwert ausgegeben.

Vorschlag C bleibt in diesem Stadium ein bedingtes Szenario. Die Verkäuferin fragt konkret nach dem offenen eigenen Verkauf und dem daraus abgeleiteten nächsten Zeitstand. Sie rechnet weder mit einem frei erfundenen Ausfallrisiko noch behandelt sie die Bedingung als bereits erfüllt. Bis zur Antwort kann C nicht dieselbe Entscheidungssicherheit wie ein weiter geklärter Vorschlag beanspruchen.

Die Auswahl mit einer begrenzten nächsten Handlung abschließen

Im Beispiel möchte die Verkäuferin B für die weitere Vertragsvorbereitung verfolgen: Der Übergabeplan passt besser, und der begrenzte Kostenvergleich spricht ebenfalls dafür. Sie hält zugleich fest, welche Voraussetzungen vor einer Bindung noch geprüft werden müssen. Das Ergebnis lautet somit weder „B zahlt garantiert“ noch „alle anderen sind unzuverlässig“.

Dokumentiere die tatsächlich entscheidenden Sachgründe, den verglichenen Stand und die nächste zuständige Klärung. Unsere organisatorische Empfehlung: Keine privaten Charakterakten und keine unnötige Weitergabe vollständiger konkurrierender Vorschläge. Datenschutz und zulässige Auswahlkriterien bleiben anhand des tatsächlichen Vorgangs gesondert zu prüfen.

Eine spätere Änderung von Preis, Umfang oder Termin löst einen neuen Vergleichsstand aus. Du musst dadurch nicht jedes Gespräch neu erzählen. Du erkennst aber, welche Annahme deine Auswahl getragen hat und ob sie noch gilt.

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 / Vergleichener Verkaufsumfang

Notiere Immobilie, Nebenbereiche und Ausstattung, die alle Vorschläge betreffen, und wo ein Vorschlag davon abweicht.

02 / Genannte Kaufpreise

Trag je Vorschlag den genannten Betrag mit Quelle und Datum der Aussage ein.

03 / Gewünschte Übergabetermine

Trag je Vorschlag den gewünschten Übergabezeitpunkt ein und ob er nur erhofft oder schon abgestimmt ist.

04 / Eigener Auszugsplan

Wann kannst du frühestens ausziehen, und ab wann steht deine Anschlusswohnung zur Verfügung?

05 / Eigene Übergangskosten

Trag je Vorschlag deine zusätzlichen Kosten ein, etwa Zwischenunterkunft, Lagerung oder Umzug.

06 / Offene Bedingungen

Notiere je Vorschlag, was noch ungeklärt ist, etwa Finanzierungsstand oder Verkauf einer eigenen Immobilie.

07 / Bisherige Antworten

Halte fest, was du wem wann geantwortet oder zugesagt hast, mit Datum.

08 / Nächster Schritt

Welchen Vorschlag verfolgst du weiter, was muss vorher geklärt werden, und wer klärt es bis wann?

QUELLEN UND GRENZEN

Nachlesen und richtig einordnen

[S1] BGB-311b: BGB § 311b

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-P05-0113-DL | Revision 1 | Land/Zielgruppe: Deutschland | Redaktion: immosearch.eu | Stand: 17.10.2026.