

Grundstück verkaufen: Baurecht, Unterlagen, Ablauf

Beim Grundstück macht das Baurecht den Preis. Diese Checkliste führt Sie von der Klärung des Potenzials über die Unterlagen bis zum Notartermin.

01 Baurecht und Wert

- ☐ **Bebauungsplan einsehen**
Grundflächenzahl, Geschossflächenzahl und Baufenster bestimmen, was gebaut werden darf.
- ☐ **Ohne B-Plan: Einschätzung nach Paragraph 34**
Das Vorhaben muss sich in die Umgebung einfügen. Im Zweifel klärt die Bauvoranfrage.
- ☐ **Bauvoranfrage stellen, wenn Baurecht unklar**
Der positive Vorbescheid macht das Potenzial für Käufer verbindlich und hebt den Preis.
- ☐ **Bodenrichtwert abrufen**
Über BORIS-BW als Ausgangspunkt. Der Marktpreis weicht je nach Baurecht und Nachfrage ab.
- ☐ **Nachverdichtungspotenzial prüfen**
Teilung, zweite Reihe oder Ersatzbau: Genau dafür zahlen Bauträger.

02 Unterlagen

- ☐ **Aktueller Grundbuchauszug**
Eigentum, Wegerechte, Dienstbarkeiten und Lasten.
- ☐ **Flurkarte bzw. Liegenschaftskarte**
Grenzen, Zuschnitt und Flurstücksnummern.
- ☐ **Auszug aus dem Baulastenverzeichnis**
Öffentlich-rechtliche Verpflichtungen stehen nicht im Grundbuch.
- ☐ **Auskunft aus dem Altlastenkataster**
Pflicht zur Offenlegung bekannter Altlasten. Die Auskunft schafft Klarheit für beide Seiten.
- ☐ **Erschließungsnachweise**
Wasser, Abwasser, Strom, Straße. Offene Erschließungsbeiträge drücken den Preis.

03 Vorbereitung

- ☐ **Grenzen und Bewuchs klären**
Grenzsteine sichtbar, Überbauten und überhängende Bäume dokumentieren.
- ☐ **Altbestand realistisch bewerten**
Dominiert der Bodenwert, rechnen Käufer Abbruchkosten dagegen. Beide Szenarien kalkulieren.
- ☐ **Käufergruppe festlegen**
Privater Bauherr, Bauträger oder Nachbar. Davon hängen Ansprache und Preisstrategie ab.
- ☐ **Bei mehreren Interessenten: Bieterverfahren erwägen**
Ein transparentes Verfahren holt bei knappem Bauland den besten Preis.

04 Verkauf und Notartermin

- ☐ **Wert mit Baurecht herleiten**
Bodenrichtwert plus Potenzial. Bei Bauträgern zählt die Rückwärtsrechnung aus dem Verkaufserlös.
- ☐ **Exposé mit Baurecht statt Prosa**
B-Plan-Daten, Vorbescheid und Erschließung gehören prominent in die Vermarktung.
- ☐ **Altlasten- und Baugrundklauseln regeln**
Bekanntes offenlegen, Unbekanntes vertraglich sauber fassen.
- ☐ **Abriss oder Räumung vertraglich klären**
Wer räumt was bis wann? Das Datum gehört in den Kaufvertrag.

TIPP AUS DER PRAXIS

„Beim Grundstück verkaufen Sie Baurecht, nicht Quadratmeter. Eine Bauvoranfrage kostet ein paar hundert Euro und hebt den Verkaufspreis oft um einen fünfstelligen Betrag. Kaum eine Investition rechnet sich besser.“

Tobias Troendle, Geschäftsführer Strudel Immobilien



Tobias Troendle
Tobias Troendle · Geschäftsführer

PERSÖNLICHE BERATUNG

Ihr Boden kann mehr, wir beweisen es

Wir klären Baurecht und Nachverdichtungspotenzial, rechnen den echten Wert Ihres Grundstücks in Stuttgart und finden die Käufergruppe, die dafür bezahlt.

Jetzt Termin vereinbaren

hallo@strudel.de
+49 172 8618673 · strudel.de

Diese Checkliste ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Stand: Juni 2026 · Strudel Immobilien, Stuttgart · strudel.de