



3 Der zuverlässige Verkäufer

Wenn Sie Ihre Traumwohnung gefunden haben, müssen Sie mit Ihrem künftigen Vertragspartner über die Modalitäten des Verkaufs und die Details des Kaufvertrags verhandeln. Nicht selten kommt es vor, dass sich in dieser Phase Zweifel an der Zuverlässigkeit des Verkäufers oder Schwierigkeiten im Umgang mit ihm ergeben. Aber ebenso wichtig wie die Qualität des Kaufobjekts ist, dass Ihnen ein vertrauenswürdiger, kooperationsbereiter und solventer Verkäufer gegenübersteht. Das ist von ganz besonderer Bedeutung.

3.1 Aufklärungs- und Offenbarungspflichten

Eine Privatperson als Verkäufer wird regelmäßig einen Haftungsausschluss für Mängel an der Wohnung formulieren. Denn im Gegensatz zu einem gewerblichen Verkäufer kann eine Privatperson die Haftung für Mängel durch Formulierung im Kaufvertrag deutlich reduzieren, es besteht dann nach Kauf der Wohnung nur noch eine Haftung für vorsätzlich oder arglistig verschwiegene Mängel. Ein Großteil der Mängelstreitigkeiten bei privatem Verkauf einer Immobilie dreht sich um die Frage, ob der Haftungsausschluss greift, oder Mängel arglistig verschwiegen wurden.

Beim Verkauf gilt es deswegen, die Aufklärungs- und Offenbarungspflicht zu berücksichtigen. Hierunter versteht man die Pflicht, den Käufer über alle Umstände zu informieren, die ein verständiger Käufer für die Kaufentscheidung als maßgeblich erachtet. Und zwar ungefragt, deswegen spricht man von der Offenbarungspflicht.

Tip

Ist der Boden um das Gebäude durch Ölreste einer früheren Kfz-Werkstatt kontaminiert und hat der Verkäufer hiervon Kenntnis, muss er dies ungefragt offenbaren. Gleiches gilt für eine nicht mehr funktionierende Abdichtung des Gebäudes, wenn Feuchtigkeitsspuren nicht sofort ins Auge fallen und der Verkäufer dies weiß.

Häufig werden Sie mit den Worten „**gekauft wie gesehen**“ konfrontiert. Hierunter versteht man regelmäßig eine Art Ausschluss von Mängeln, die dem Käufer aufgefallen sind oder hätten auffallen müssen. Gemeint sind also offensichtliche Mängel, die grundsätzlich keiner Aufklärung bedürfen.

Wie verhält es sich aber mit Mängeln, die versteckt sind? Oder gar solchen, die der Verkäufer kannte, aber verschwie? Innerhalb des notariell beurkundeten Kaufvertrags finden sich oft Formulierungen wie:

„Der Verkäufer haftet nicht für offene oder versteckte Sachmängel, es sei denn, dass er solche dem Käufer arglistig verschwiegen hat.“

Stellen Sie nach dem Eigentumserwerb einen Mangel fest, der Ihnen eigentlich hätte auffallen können, haftet der Verkäufer nicht, wenn der Haftungsausschluss wirksam vereinbart wurde.

Tip

Beim Thema „Sachmängel“ zeigt sich nochmals, wie wichtig es ist, vor dem Kauf die Wohnung mit einem Sachverständigen zu besichtigen.

Handelt es sich jedoch um einen versteckten Mangel, kommt es darauf an, ob der Verkäufer von diesem wusste und ob dieser Ihre Kaufentscheidung beeinflusst hätte, also den Verkäufer somit auch eine Offenbarungspflicht bzw. eine Aufklärungspflicht trifft.

Beispiel

Sie erwerben eine Eigentumswohnung und erkundigen sich beim Verkäufer über Mängel am Sondereigentum und Gemeinschaftseigentum. Der Verkäufer gibt an, dass ihm Mängel nicht bekannt seien. Sie bitten zudem um alle wichtigen Unterlagen, wie sämtliche Beschlussprotokolle der Eigentümergemeinschaft. Der Verkäufer händigt Ihnen scheinbar umfassend alle Informationen aus, um die Sie bitten.

Im Nachhinein stellen Sie fest, dass das Gemeinschaftseigentum erhebliche bauliche Mängel aufweist, insbesondere am Trittschallschutz, und sich die Wohnungseigentümergemeinschaft sogar im Rechtsstreit mit dem Bauunternehmen befand. Als ehemaliges Mitglied der Gemeinschaft muss der Verkäufer zweifelsfrei hiervon gewusst haben. In diesem Fall können Sie sich als Verkäufer nach Abschluss des Kaufvertrags auf Mängelrechte (→ Seite 138 ff.) berufen, da die Mängel vom Verkäufer arglistig verschwiegen wurden.

Damit man von einem arglistigen Verschweigen, gar einer Täuschung sprechen kann, muss ersichtlich sein, dass der Verkäufer im Falle der Aufklärung von einem Nichtzustandekommen des Vertrags oder einer Preisreduzierung ausgegangen war. Er muss sich folglich absichtlich über versteckte Mängel ausgeschwiegen haben.

Können Sie die Kenntnis des Verkäufers nachweisen, kann er sich nicht auf einen Ausschluss der Gewährleistung durch den Haftungsausschluss berufen.

Die Aufklärungspflicht beginnt aber nicht erst dann, wenn Sie sich explizit nach etwas erkundigen. Immerhin kann es einem Käufer nicht zugemutet werden, nach Details oder Mängeln zu fragen, von denen er nichts weiß. Deshalb beginnt die Aufklärungspflicht bereits ungefragt und betrifft jegliche Informationen, die eine Kaufentscheidung beeinflussen könnten.

Beim Kauf einer Eigentumswohnung von einem gewerblichen Anbieter besteht hingegen die fünfjährige Gewährleistungsphase (→ Seite 139 ff.), in welcher für das Auftreten von Mängeln durch den Verkäufer gehaftet wird.

3.2 Privatperson als Verkäufer

Beim Kauf einer Bestandsimmobilie, also einer gebrauchten Wohnung, haben Sie es im Regelfall nicht allzu schwer, die Zuverlässigkeit und Vertrauenswürdigkeit Ihres Verkäufers einzuschätzen. Ein Indiz für die Zuverlässigkeit Ihres Vertragspartners ist, dass er Ihnen bereitwillig **alle Informationen** zur Verfügung stellt, die mit dem Kaufobjekt in Verbindung stehen. Dazu können auch die Unterlagen zählen, die er selbst beim Kauf der Wohnung erhalten hat, zum Beispiel eine Baubeschreibung, Pläne und Wohnflächenberechnungen, aber auch Versicherungsunterlagen, Handwerkerrechnungen über Reparaturen in der Wohnung und einen Grundbuchauszug. In jedem Fall sollten Sie sicherstellen, dass Sie die Wohnung – wie üblich – lastenfrei erwerben, also ohne grundbuchlich eingetragene Sicherheiten für Schulden des Verkäufers.

Ob noch **Belastungen** vorhanden sind, steht im Grundbuch (→ Seite 71 ff.). Dort eingetragene Belastungen müssen nicht identisch sein mit dem tatsächlichen Schuldenstand des Verkäufers. Wenn der vereinbarte Kaufpreis deutlich über dem Betrag der Belastungen liegt, die noch im Grundbuch eingetragen sind, so ist auch das Risiko gering, dass der Verkäufer seiner

Verpflichtung nicht nachkommen kann, die eingetragenen Belastungen mit der Eigentumsumschreibung auf Sie löschen zu lassen. Wenn Sie aber besonders vorsichtig sein möchten, lassen Sie sich vom Verkäufer eine Bestätigung geben, nach der der Kaufpreis

Mein Rat: genau auf Angaben zu Mängeln achten

Die Zuverlässigkeit eines Verkäufers erkennen Sie vor allem daran, dass er Sie umfassend über vorhandene Mängel informiert. Oftmals finden sich zwar entsprechende Standardformulierungen im Kaufvertrag, es empfiehlt sich jedoch, eine Vereinbarung mit dem Verkäufer aufzusetzen, dass dieser Sie über die Mängel xy (genau hineinschreiben, welche) aufgeklärt hat und weitergehende Mängel nicht bestehen.

Im Nachhinein besteht nämlich oft Streit darüber, ob der Verkäufer Sie über bestimmte Mängel aufgeklärt hat oder nicht. Wenn Sie aber derjenige sind, der die Mängel definiert, über die aufgeklärt wurde, und es stellt sich später heraus, dass weitere Mängel bestehen und der Verkäufer Kenntnis hiervon hatte, können Sie Ansprüche gegen den Verkäufer leichter durchsetzen. Der redliche Verkäufer wird eine solche Vereinbarung nicht scheuen. Sie kann auch ausformuliert in den notariellen Kaufvertrag aufgenommen werden. Das ist allemal besser als die übliche Standardformulierung.

ausreicht, um die noch eingetragenen Belastungen löschen zu lassen. Bitten Sie den Verkäufer außerdem um eine Bestätigung des Verwalters, dass der Verkäu-

fer keine Verbindlichkeiten gegenüber der Eigentümergemeinschaft hat.

3.3 Bauträger oder Immobilienhändler als Verkäufer

Kaufen Sie eine noch nicht gebaute oder eine gerade erst fertiggestellte Wohnung vom Bauträger oder gewerblichen Immobilienverkäufer, spielen die wirtschaftliche und die **technische Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit** des Vertragspartners eine sehr große Rolle. Sie werden mit ihm ja nicht nur bis zur Übergabe des Objekts zu tun haben, sondern – man muss leider sagen im Regelfall – auch noch danach, wenn zum Beispiel Mängel oder auch andere Probleme beim Neubau aufkommen (→ Seite 138 ff.).

Gerade beim Kauf vom Bauträger haben Sie es meist mit einer GmbH zu tun. Hier können Sie schon erste Informationen aus dem **Gründungsdatum** ableiten. Ist Ihr Vertragspartner eine erst vor Kurzem gegründete Gesellschaft, wird sie Ihnen kaum Referenzobjekte nennen können, wo Sie sich bei Eigentümern über die Qualität des Objekts und des Bauträgers informieren können.

Meist ist es in einem solchen Fall schwer, die Vertragsgestaltungen durchzusetzen, die Ihnen wichtig sind. Es kann außerdem vorkommen, dass die Person, die letztlich hinter der Gesellschaft steht, schon mit anderen Gesellschaften im Markt aktiv gewesen ist, um sich – überraschend für die Vertragspartner – kurzfristig zu verabschieden und die Kunden mit einem unfertigen Gebäude und vielen Problemen alleinzulassen. Solche unseriösen „Hintermänner“ sind gelegentlich in der ganzen Branche und insbesondere bei Bau- und Handwerksbetrieben bekannt.

Von der wirtschaftlichen Stabilität des Verkäufers hängt ab, wie wahrscheinlich es ist, dass der Bauträger in der Bauphase insolvent und der Bau daher nicht fertiggestellt wird, sondern steckenbleibt. Dies ist sicherlich der schlimmste anzunehmende Fall beim Kauf vom Bauträger. Die **Bonität des Verkäufers** spielt aber auch eine Rolle dafür, ob er nach der Fertigstellung des Bauvorhabens finanziell überhaupt noch in der Lage ist, später auftretende Mängel zu beseitigen und mögliche Ansprüche des Käufers auf Schadenersatz, Kostenerstattung etc. zu erfüllen, ob also während dieser Gewährleistungsphase überhaupt noch etwas zu holen ist.

Kostenpflichtige Auskünfte können Sie von Wirtschaftsauskunfteien erhalten (→ Adressen Seite 247). Wirtschaftsauskunfteien sammeln Informationen über Unternehmen aus dem Handelsregister, aus Bilanzen und Geschäftsberichten, der Wirtschaftspresse und

Mein Rat: belastbare Informationen einholen

Bitten Sie Ihren künftigen Vertragspartner daher vorab um den **Bonitätsnachweis einer Bank oder einer Wirtschaftsauskunft**. Hinweise zur wirtschaftlichen Zuverlässigkeit Ihres künftigen Vertragspartners kann Ihnen oftmals auch Ihre Bank geben, wenn der Verkäufer ein größeres Unternehmen oder aber regional sehr aktiv ist. Vielleicht haben Sie auch die Möglichkeit, sich bei Bau- und Handwerksbetrieben nach Ihrem Bauträger zu erkundigen. Wenn diese zum Beispiel über Zahlungsverzögerungen oder mutwillige Reklamationen des Bauträgers klagen, ist Vorsicht geboten.

anderen Medien sowie aus Befragungen ihrer Kunden und Recherche-interviews mit den angefragten Unternehmen. Auf dieser Informationsgrundlage erstellen sie einen **Bonitätsindex**, das heißt eine Bewertung der Zahlungsfähigkeit einzelner Unternehmen. Anhand dieses Indexes kann man vorsichtige Rückschlüsse ziehen im Hinblick auf die Insolvenzgefährdung des Betriebs.

Beispiel

Die Auskunftei bewertet nach einem Bonitätsindex, der zwischen 100 und 600 liegt. Diese Risikobewertung entspricht den Schulnoten von 1 bis 6, reicht also von der unbedenklichen Empfehlung 100 bis zur strikten Ablehnung 600. Hat ein Unternehmen mehr als 300 Punkte, dann sollten Sie als Wohnungskäufer einen Vertragsabschluss gut überdenken.

Die Bewertungsverfahren der Auskunfteien unterscheiden sich ein wenig. Deshalb ist es wichtig, dass Sie sich auch über die Bewertungsmethode informieren.

Die Kosten für diese Auskünfte sind sehr unterschiedlich und auch davon abhängig, ob es sich um eine telefonische oder schriftliche Kurzauskunft handelt oder um eine ausführliche Bonitätsauskunft mit Detailinformationen, ob unter anderem telefonische Erläuterungen nachgefragt werden können und ob die Auskunftei die gewünschten Firmenangaben in eigenen Datenbanken vorrätig hat oder erst recherchieren muss. Einzelauskünfte sind für ca. 30 bis 50 Euro zu haben, allerdings ohne individuelle Erläuterung.

Auf weitere Möglichkeiten, sich vor der Insolvenz eines Bauträgers zu schützen, wird auf Seite 108 f. noch näher eingegangen.

Haben Sie es mit einem Bauträger zu tun, der schon länger in der Branche tätig ist, sollten Sie ihn darum bitten, Ihnen einige seiner bereits abgeschlossenen Bauvorhaben als **Referenzobjekte** zu nennen. Frühere Kunden des Verkäufers sind häufig eine wahre Fundgrube für Informationen. Versuchen Sie, Kontakt mit einigen früheren Erwerbern aufzunehmen, um sie

nach ihren Erfahrungen, nach etwaigen Mängeln des Baus und auch nach dem Verhalten des Verkäufers hinsichtlich dieser Mängel und seiner sonstigen Kooperationsbereitschaft zu fragen. Manchmal können Sie solche Informationen über den Bauträger auch im Internet finden.

Sind in der Ihnen angebotenen Wohnanlage bereits Wohnungen verkauft, dann sprechen Sie auch mit den neuen Wohnungseigentümern über deren bisherige Erfahrungen mit dem Bauträger. Allerdings ist bei der Bewertung solcher Aussagen Vorsicht geboten: So treffen Sie vielleicht auf frühere Erwerber, die den Verkäufer und das von ihnen gekaufte Objekt loben, obwohl sie unzufrieden sind, weil sie sich selbst nicht eingestehen wollen, dass sie schlecht gefahren sind. Nur ein Querschnitt aus mehreren Informationsquellen kann Ihnen ein halbwegs zuverlässiges Bild über Ihren Vertragspartner vermitteln.

Die hier beschriebenen Vorsichtsmaßnahmen gelten insbesondere dann, wenn Ihnen eine Projektgesellschaft gegenübertritt. Eine solche Gesellschaft bringt bereits durch ihren Namen zum Ausdruck, dass sie nur für ein bestimmtes Bauvorhaben, also nur für ein Projekt, gegründet wurde, um nach dessen Fertigstellung wieder aus dem Markt auszuschneiden. Ansprüche wegen Baumängeln, die erst nach der Auflösung der Projektgesellschaft festgestellt werden, sind dann nicht mehr durchsetzbar.

In der Vergangenheit wurden in Deutschland große Mietwohnungsbestände mit mehr als 1,9 Millionen Wohnungen verkauft. Zu den Verkäufern gehörten außer privaten Unternehmen auch Kommunen, Bundesländer und bundeseigene Unternehmen. Käufer waren unter anderem Investmentfonds, die sich als Immobilienunternehmen betätigen. Zu den Strategien der Käufer gehörte und gehört auch die Einzelprivatisierung mit dem Verkauf an Mieter und Kleinanleger. In vielen Fällen werden diese Wohnungen der 1950er- bis 1970er-Jahre unsaniert oder „pinselsaniert“, also nur oberflächlich aufgehübscht, weiterverkauft. In nicht wenigen dieser neu entstandenen Eigentümer-

gemeinschaften bleibt das Unternehmen Mehrheits-eigentümer. Dies hat weitreichende Folgen für die einzelnen Miteigentümer, denn der Mehrheitseigentümer lenkt mit seiner Stimmrechtsmehrheit die Geschicke der Wohnungseigentümergeinschaft, mehr dazu auf Seite 158 „Vorsicht bei Mehrheitseigentümern“. Den Kauf einer Wohnung von solchen Privatisierern sollten Sie also gut überlegen.

Verkauf durch einen Strohmann

Häufig kommt es vor, dass eine kleinere Baufirma oder ein kleinerer Bauträger eine Wohnung kauft, diese saniert und wieder verkauft. Sowohl beim Kauf der Wohnung als auch beim Verkauf handelt dann aber nicht die eigentliche Firma, sondern eine Privatperson als Strohmann.

Beispiel

Baufirma A GmbH kommt günstig an eine Eigentumswohnung heran, da diese umfassend zu sanieren ist. Die Wohnung kauft dann die Ehefrau des Geschäftsführers F. Mitarbeiter der A GmbH sanieren die Wohnung und Frau F verkauft diese als Privatperson unter Vereinbarung eines umfassenden Haftungsausschlusses für Mängel. Treten dann nach zwei Jahren Mängel auf, beruft sich Frau F als Verkäuferin auf den Haftungsausschluss. Zu Recht?

Gehen Sie davon aus, dass Sie es als Käufer sehr schwer haben werden, diese Konstellation anzugreifen. Der Vertrag ist nun einmal zwischen den Privatpersonen und daher mit dem wirksamen Haftungsausschluss geschlossen. Den Umstand, dass der Strohmann nur vorgeschoben wurde, um die Gewährleistungsvorschriften zu umgehen, ist sehr schwer nachweisbar. Theoretisch möglich wäre es in krassen Fällen, den Kaufvertrag anzufechten, zum Beispiel dann, wenn arglistig eine „Bruchbude“ technisch minderwertig saniert wurde, um sie als frisch renoviert mit dem Haftungsausschluss zu verkaufen.

3.4 Die Verhandlungen mit dem Verkäufer

Wie sehr Sie Ihrem Vertragspartner vertrauen möchten und auch können, erkennen Sie daran, wie sich die Gespräche und Verhandlungen mit ihm gestalten. Wichtig ist zunächst, dass Ihr Gegenüber bereit ist, ausführlich über die Einzelheiten des Objekts und die Modalitäten des Kaufs mit Ihnen zu sprechen, offen und ohne Zeitdruck darüber zu verhandeln und die jeweiligen Verhandlungsergebnisse auch vertraglich festzuhalten. Vorsicht ist immer geboten, wenn der Verkäufer zwar sehr gesprächig ist und freudig Zusage macht, deren **schriftliche Fixierung** aber meidet: Der zuverlässige Verkäufer wird Ihnen nichts versprechen, was unseriös oder unrealistisch ist, sodass er Ihnen auch alles schriftlich geben kann, was Ihnen wichtig ist und worüber Sie sich mit ihm geeinigt haben. Scheuen Sie sich auch nicht, den Notar hierauf anzusprechen, nicht zuletzt deshalb, weil er bei einer Beurkundung nur das berücksichtigen kann,

was ihm mitgeteilt wird. Einzelheiten zu den diesbezüglichen Aufgaben und Pflichten des Notars lesen Sie ab Seite 119.

Lassen Sie sich nicht unter Zeitdruck setzen und unterschreiben Sie keinerlei „Vorvereinbarungen“ oder „Reservierungsvereinbarungen“! Selbst in den Fällen, in denen tatsächlich eine schnelle Entscheidung notwendig ist, sollten Sie lieber das Risiko in Kauf nehmen, die mutmaßliche Traumwohnung nicht zu bekommen, als das Wagnis eingehen, übereilt einen vielleicht unvorteilhaften Kaufvertrag abzuschließen oder eine mangelhafte Wohnung zu erwerben. Der Kauf einer Eigentumswohnung ist möglicherweise das wirtschaftlich folgenschwerste Geschäft Ihres Lebens. Fordern Sie daher von Ihrem Vertragspartner **ausreichend Zeit** ein, um sich ausführlich zu informieren, um sich eingehend über sämtliche Konsequenzen

bewusst zu werden und um alle für Kauf und Finanzierung wichtigen Fragen zu klären.

Nicht ohne Grund gilt unter anderem beim Kauf einer Immobilie von einem Bauträger oder einem gewerblichen Immobilienhändler die Vorschrift, dass zwischen der Übersendung des Vertragsentwurfs durch den Notar und der Beurkundung im Regelfall eine **zweiwöchige Frist** liegen muss. Der dahinterstehende Gedanke, dass dem Käufer ausreichend Zeit gegeben werden soll, um sich mit dem Inhalt des Vertrags auseinanderzusetzen, lässt sich auch auf Kaufverträge zwischen Privatleuten übertragen, wobei dann die Frist auch kürzer sein kann.

Egal, ob Sie von einem privaten Verkäufer, einem Immobilienhändler oder auch einem Bauträger kaufen: Sie werden oft erleben, dass der Verkäufer oder der Makler schon einen Vertragsentwurf beim Notar in Auftrag gibt, manchmal sogar einen Beurkundungstermin vereinbart, bevor Sie sich überhaupt zum Kauf entschieden haben. So nutzen manche Immobilienverkäufer die Sorge des Kaufinteressenten, dass er den Notar bezahlen muss, wenn dieser einen Vertrag entwirft, der letztlich nicht zustande kommt, um **Druck auf den Kaufinteressenten** auszuüben. Richtig daran ist, dass der Notar grundsätzlich für die bloße Anfertigung eines Entwurfs eine Vergütung erhält, auch wenn es anschließend nicht zu einer Beurkundung kommt. Damit aber nicht Sie diese Kosten tragen müssen, sollten Sie weder dem Verkäufer noch dem Makler eine Vollmacht erteilen, in Ihrem Namen und auf Ihre Kosten einen Notar mit der Erstellung eines Vertragsentwurfs zu beauftragen. Will Ihr Gesprächspartner einen Vertragsentwurf beim Notar anfordern, so stellen Sie – möglichst schriftlich – klar, dass Sie *nicht* der Auftraggeber sind.

Im Übrigen sind die Kosten des Notars bei der Anfertigung eines Entwurfs nicht so hoch, als dass Sie voreilig und gegen Ihren Willen den Vertrag unterzeichnen müssten: So betragen die Kosten eines bloßen Vertragsentwurfs – je nach dem dafür erforderlichen Aufwand – bei einem Kaufpreis in Höhe von 100.000 Euro

zwischen 136,50 Euro und 546,00 Euro zuzüglich Umsatzsteuer und Auslagen.

Viele Kaufinteressenten haben Hemmungen, einen bereits vereinbarten Beurkundungstermin zu verschieben oder noch währenddessen und in Anwesenheit des Notars die Verhandlungen abzubrechen und den Vertrag nicht zu unterzeichnen.

Mein Rat: nicht einschüchtern lassen

Verlegen Sie die Beurkundung auf einen späteren Termin oder brechen Sie sie ab, wenn Sie den Vertrag so, wie er vorliegt, nicht abschließen möchten! Und lassen Sie sich nicht einreden, dass Zusatzvereinbarungen oder „kleine“ Änderungen ja auch später noch in den unterschriebenen Vertrag aufgenommen werden können! Sie sollten sich auch nicht von etwaigen Kosten abhalten lassen, die im Verhältnis zur Bedeutung eines solchen Geschäfts für Sie eher gering sind.

Kauf einer gebrauchten Wohnung von privat

Die Verhandlungen beim Kauf einer gebrauchten Wohnung von privat sind oft relativ einfach: Auch der Verkäufer ist häufig nicht routiniert in solchen Verhandlungen. Er möchte vor allem späteren Streitigkeiten vorbeugen, sodass ihm an klaren und ausgewogenen Absprachen gelegen ist.

Anders kann es sein, wenn ein Makler eingeschaltet ist, der über mehr Erfahrungen im Umgang mit potenziellen Verkäufern und Käufern verfügt und dementsprechend taktieren kann. So kommt es vor, dass sämtliche Gespräche ausschließlich mit dem Makler geführt werden und sich die künftigen Vertragspartner erst beim Termin zur Beurkundung des Kaufvertrags beim Notar kennenlernen.

Der vom Makler geschuldete Erfolg eines Vertragschlusses ist erst erreicht, wenn der Kaufvertrag vom Notar beurkundet wurde und wirksam ist. Dem Makler ist daher an einem zügigen Kaufvertragsabschluss ge-

legen, weil er meist erst dann seine Provision erhält. Dies kann mitunter sein Verhalten beeinflussen.

Kauf einer neuen Eigentumswohnung vom Bauträger oder Immobilienhändler

Behalten Sie beim Kauf vom Profi immer im Auge, dass Ihnen geschulte Gesprächspartner gegenüberstehen. Zu deren typischen Verhandlungstaktiken gehört es, den Kaufinteressenten unter Druck zu setzen und ihn so zu einem raschen Vertragsschluss zu bewegen, um möglicherweise aufkommende Zweifel zu verhindern.

So finden sich oft bereits kurz nach Beginn der Vermarktung eines größeren Projekts zahlreiche „Verkauft“- oder „Reserviert“-Schilder in Angeboten oder Exposés, die den Kunden dazu bewegen sollen, schnell zuzugreifen. Denselben Zweck verfolgen Hinweise auf andere Interessenten, die angeblich kurz davor stehen, sich für die Wohnung zu entscheiden, oder auch auf vermeintliche Wartelisten. Dies wird auch als Argument dafür benutzt, von den Kaufinteressenten schon am Anfang der Vertragsverhandlungen die Unterzeichnung einer – für den Verbraucher letztlich wertlosen – Reservierungsvereinbarung und die Zahlung einer Reservierungsgebühr zu verlangen, die zwar auf den Kaufpreis angerechnet wird, aber dann, wenn sich der Interessent gegen den Kauf entscheidet, verfällt. Auch dies kann den Verbraucher dazu veranlassen, vorschnell zu viele Kompromisse einzugehen.

Es kommt auch vor, dass die Werbeaussagen über ein Objekt in Prospekten nicht mit dem Inhalt des Kaufvertrags oder der Baubeschreibung übereinstimmen. Achten Sie auf solche Unstimmigkeiten. Verlangen Sie, dass sich die für Sie besonders wichtigen Angaben, zum Beispiel zur Fertigstellung des Baus oder auch zu bestimmten Eigenschaften des Objekts, im Kaufvertrag bzw. in der Baubeschreibung eindeutig und präzise wiederfinden.

Besondere Vorsicht ist geboten, wenn der Verkäufer zwar im Vorfeld des Vertragsschlusses großzügige Versprechungen macht, aber nicht dazu bereit ist, diese Zusicherungen auch in den notariellen Kaufvertrag aufzunehmen. Dies kann ein Indiz dafür sein, dass der Verkäufer Sie zu einem zügigen Vertragsschluss bewegen, sich selbst aber nicht auf seine Zusagen festnageln lassen will. Sprechen Sie in solchen Situationen den Verkäufer oder den Vermittler darauf an, warum er das, was er Ihnen scheinbar verbindlich zusagt, nicht schriftlich festhalten will. In solchen Fällen kann es sinnvoll sein, bei der notariellen Beurkundung selbst auf solche Zusagen zurückzukommen und den Verkäufer in Anwesenheit des Notars darum zu bitten, diese auch in den Vertrag aufzunehmen.

Drum prüfe, wer sich „ewig“ bindet

Ist erst einmal der notarielle Kaufvertrag abgeschlossen, sind Sie an die gekaufte Eigentumswohnung, an Ihren Vertragspartner und an den Inhalt des notariellen Kaufvertrags gebunden, ohne dass Sie nachträglich Änderungen verlangen oder sich hiervon einfach lösen können.

Wundern Sie sich daher nicht, wenn nach Vertragsschluss die Verhandlungs- und Kompromissbereitschaft eines Verkäufers erheblich nachlässt. Fälle, in denen insbesondere Bauträger nach der Beurkundung des Kaufvertrags für den Käufer kaum noch erreichbar sind, auf dessen Anschreiben nicht reagieren oder aber ihn ständig an andere Gesprächspartner verweisen, die sich für nicht zuständig erklären, sind keine Seltenheit.

Es ist für Sie also absolut unverzichtbar, mehr als eine Nacht über eine solche Kaufentscheidung zu schlafen, das Für und Wider des konkreten Objekts genau und in Ruhe abzuwägen, den Vertragsschluss sorgfältig vorzubereiten und unter anderem auch den technischen, finanziellen, steuerlichen und juristischen Rat von Fachleuten einzuholen!