

Ihr Eigenheim vom Bauträger – Worauf beim Immobilienkauf zu achten ist

Jedes Jahr verwirklichen sich viele Menschen ihren Traum vom Eigenheim. Insbesondere junge Familien wünschen sich für sich und ihre Kinder ein unbeschwertes Leben in den eigenen vier Wänden. Ohne die Bauträgerbranche würde für viele Menschen das eigene Haus oder die eigene Wohnung ein unerfüllter Traum bleiben. Nur wenige sind in der Lage, mit Architekten, Statikern, Bauunternehmern, Handwerksfirmen und Versorgungsunternehmen zu verhandeln, um ein Eigenheim zu realisieren. Den Bauträgergesellschaften kommt daher eine wichtige gesellschaftliche Funktion zu. Dabei ist der Bauträgermarkt anders als in anderen europäischen Ländern in Deutschland stark mittelständisch geprägt. Lokale Verankerung, Marktnähe und zum Teil familiäre Strukturen sind Vorzüge, die die Bauträgerbranche in Deutschland auszeichnen.

Mit der Realisierung des Traums vom Eigenheim begeben sich viele Menschen in eine jahrzehntelange finanzielle Abhängigkeit von ihrer Bank. Nicht selten werden die finanziellen Spielräume bis aufs Letzte ausgereizt. Oftmals ist die Entscheidung für ein Eigenheim die nach der Eheschließung bedeutendste finanzielle Lebensentscheidung. Umso wichtiger ist es, die Grundlage für die Realisierung der eigenen vier Wände, nämlich die Verträge, gründlich zu prüfen.

Beim Bauträgerkaufvertrag haben wir es mit einem gemischten Vertragstyp zu tun: Neben der Kaufvertrags-Komponente, die das Grundstück betrifft, tritt eine Werkvertrags-Komponente. Der Verkäufer verpflichtet sich, auf dem zu verkaufenden Grundstück ein Gebäude zu errichten. Das gilt auch für die Fälle, in denen die Immobilie bereits fertig gestellt ist. Der Bauträgerkaufvertrag unterscheidet sich durch diese Kombination vom reinen Immobilienkauf einerseits wie auch vom Bauvertrag andererseits, bei dem ein Bauunternehmer sich verpflichtet, auf ein ihm zur Verfügung gestelltes Grundstück ein Gebäude zu errichten. Aus dieser Kombination von kaufvertraglichen und werkvertraglichen Elementen resultieren zahlreiche Fragen und Probleme.

Sehen wir uns die Problemfelder der Reihe nach an:

Risikofeld 1: Vor und bei Vertragsabschluss

1. Zeitdruck

Viele, die lange nach einer passenden Immobilie gesucht haben, setzen sich selbst unter erheblichem Zeitdruck, wenn sie das vermeintlich richtige Objekt gefunden haben. Oft lassen sie sich auch unter Zeitdruck setzen.

Ein Verkäufer wäre ein schlechter Verkäufer, würde er einem Interessenten nicht plausibel machen können, dass gerade jetzt der richtige Moment zum Kauf gekommen sei, dass es viele Interessenten gibt, die möglicherweise schneller sind, dass nur jetzt besonders günstige Konditionen zu haben seien. Man ist gut beraten, nichts zu überstürzen, sonst hat man 20-30 Jahre Zeit sich darüber zu ärgern, was man in 2-3 Tagen falsch gemacht hat.

2. Reservierungsgebühren

Manche Bauträger lassen sich Zahlungen versprechen, um eine bestimmte Immobilie für Interessenten zu reservieren. Diese „Reservierungsgebühr“ wird dann oftmals auf den Kaufpreis angerechnet. Kaufen die Interessenten nicht, soll die Gebühr verfallen.

Solche Regelungen entspringen dem nachvollziehbaren wirtschaftlichen Interesse des Bauträgers: Oft kann er ein Projekt nur finanzieren und realisieren, wenn er eine gewisse Vorabverkaufsquote nachweisen kann. Solche Klauseln sind aber in über 90 % der Fälle unwirksam. Der Gesetzgeber verlangt für alle Verträge, in denen sich jemand verpflichtet, Rechte an einem Grundstück zu erwerben oder zu veräußern, notarielle Beurkundung. Alle Versuche, dieses gesetzliche Gebot zu umgehen durch Reservierungsverträge, Maklercourtage in eigener Sache oder andere innovative Gestaltungen, sind in der Regel genau das: Umgehungsgeschäfte, die deshalb genauso unwirksam sind wie ein unwirksames Grundstücksgeschäft.

3. Der Notartermin

Viele Erwerber unterliegen bei Abschluss eines Immobilienkaufvertrages einem Irrtum: Sie glauben, der Notar, vor dem Grundstücksverträge geschlossen werden müssen, werde die Verträge in ihrem Sinne prüfen. Das ist nur sehr eingeschränkt richtig. Der Notar prüft vor allem, ob das, was im Vertrag geregelt ist, rechtlich zulässig ist. Er prüft nicht, ob diese Regelung im Rahmen des Zulässigen sinnvoll oder nachteilig ist. Er prüft nicht, ob das, was in der Baubeschreibung geregelt ist, den Wünschen der Erwerber entspricht. Aus diesem Irrtum folgen fatale Fehler, die sich vermeiden ließen, wenn sich die Erwerber die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen vor Augen führen würden: Bauträgergesellschaften leben davon, Häuser und Wohnungen zu errichten und zu verkaufen. Sie wollen naturgemäß möglichst gute Preise erzielen und den Aufwand möglichst gering halten. Das ist keineswegs verwerflich, sondern wirtschaftlich sinnvoll. Nicht selten stehen Bauträgergesellschaften selbst unter erheblichem wirtschaftlichen Druck.

In dieser Situation entsteht ein strukturelles Ungleichgewicht: Auf der Verkäuferseite haben wir ein professionelles Unternehmen, zu dessen Tagesgeschäft es gehört, Bauwerke zu errichten, Grundstückskaufverträge abzuschließen und mit Handwerksfirmen und Erwerbern gleichermaßen zu verhandeln. Auf der anderen Seite steht der baufachlich und rechtlich unkundige Erwerber, der in einer singulären Lebenssituation eine folgenschwere finanzielle Entscheidung trifft, die seinen wirtschaftlichen Spielraum auch für Verhandlungen deutlich begrenzt.

Erwerber sollten sich deshalb den später abzuschließenden Kaufvertrag vorab zusenden lassen, um den Vertragstext gründlich durchzulesen und gegebenenfalls Rechtsrat einzuholen. Zudem ist es sinnvoll, den Vertragsentwurf parallel zu der Verlesung des Notars durchzulesen. Nur so kann man sicher sein, dass nicht nachträglich noch Änderungen in den Text aufgenommen wurden.

4. Die Kosten

Gelegentlich ist in Bauträgerkaufverträgen geregelt, dass die Kosten der Teilungserklärung anteilig auf die Erwerber umgelegt werden. Eine solche Vereinbarung ist unangemessen. Der Bauträger lässt sich diese Kosten nämlich zweimal erstatten, denn die Kosten der Teilungserklärung und der Baubeschreibung sind notwendiger Kaufpreisbestandteil, mit den Kaufpreisen also bereits bezahlt. Zum anderen wird der Erwerber auch deswegen unangemessen benachteiligt, weil die Regelung intransparent ist und darüber hinaus auch überraschend.

5. Keine Nebenabreden

Nebenabreden, die nicht notariell beurkundet sind, machen den gesamten Vertrag unwirksam. Darauf weist der Notar immer hin. Trotzdem geschieht es immer wieder, dass die Parteien um Grunderwerbsteuer zu sparen oder aus sonstigen Gründen Nebenabreden treffen. Meist wechselt dann Bargeld den Besitzer. Von solchen Nebenabreden ist dringend abzuraten. Erwerber sind vollkommen schutzlos, wenn sie sich auf solche Geschäfte einlassen. Die zu ihren Gunsten im Grundbuch eingetragene Vormerkung ist wirkungslos. Das bereits bezahlte Geld ist nicht gesichert. Möglicherweise drohen strafrechtliche Konsequenzen wegen der Beihilfe zur Steuerhinterziehung.

Risikofeld 2: Die Baubeschreibung

Viele Juristen schenken der Baubeschreibung wenig Aufmerksamkeit. Zu Unrecht, denn sie ist das Herzstück des Vertrages. In ihr werden die Leistungen beschrieben, die zu erbringen der Bauträger verspricht. Es ist deshalb besonders

wichtig, die Baubeschreibung gründlich und mit technischem Sachverstand zu lesen. Dabei ist auf Folgendes zu achten:

1. Vollständigkeit

Selten ist eine Baubeschreibung offensichtlich unvollständig. Oft verstecken sich Unzulänglichkeiten in scheinbar korrekten Formulierungen. Hin und wieder findet man zum Beispiel noch folgende Klausel: *„Im Leistungsumfang enthalten sind sämtliche Ver- und Entsorgungsleitungen (Wasser, Abwasser, Strom, Datentechnik, Telefon, Gas) bis zur Grundstücksgrenze“*. Wer sich darauf einlässt, zahlt in der Regel drauf. Die Versorgungsleitungen der Versorgungsträger liegen nämlich nicht an der Grundstücksgrenze, sondern in der Straße. Die Anbindung von der Grundstücksgrenze bis zum Anschluss an die jeweilige Hauptleitung ist im Leistungsumfang nicht enthalten. Sinnvollerweise ist sie im Zuge der Baumaßnahme herzustellen. Das wird teuer. Ähnlich verhält es sich, wenn der Abtransport des Aushubs für die Baugrube nachträglich beauftragt werden soll oder aber die Erfüllung öffentlich-rechtlicher Vorgaben.

2. Änderungsbefugnis

Häufig liest man in Bauträgerverträgen Klauseln wie z. B.: *„Änderungen der Baubeschreibung bleiben vorbehalten, soweit sie behördlich angeordnete oder technisch notwendig werden oder soweit sie aufgrund besonderer Umstände erforderlich oder zweckmäßig erscheinen. Abweichungen in technischen Einzelheiten sind zulässig, soweit die erbrachte Leistung gleichwertig ist.“* Es ist nachvollziehbar, dass sich der Bauträger hier einen gewissen Spielraum erhalten will, denn die Planung und Errichtung eines Hauses ist immer ein iterativer Prozess, bei dem Änderungen unvermeidbar sind. Solche Änderungsbefugnisse verstoßen aber in aller Regel gegen § 308 Nr. 4 BGB. Danach sind Klauseln unwirksam, in denen sich der Verwender Allgemeiner Geschäftsbedingungen zusagen lässt, die versprochene Leistung ändern oder von ihr abweichen zu dürfen. Solche Änderungen und Abweichungen sind nur ausnahmsweise zulässig, wenn sie für den anderen Vertragsteil zumutbar sind. Dazu müssen die Änderungsgründe hinreichend bestimmt benannt sein. Dieser Vorgabe genügt die oben zitierte Klausel ebenso wenig wie die meisten, die in Bauträgerverträgen verwendet werden.

3. Toleranzklauseln

Häufig findet man in Bauträgerverträgen Regeln, wonach geringfügige Abweichungen bei der Wohnfläche (z.B. bis zu 3 %) unerheblich sein sollen. Zum Teil wird vertreten, dass solche Klauseln unwirksam sind, weil damit Mängelrechte der Erwerber beschnitten werden. Richtigerweise wird

man aber wohl die Klausel so verstehen müssen, dass sich die Parteien dahingehend verständigen, dass eine dreiprozentige Abweichung noch als vertragsgemäße Leistung gilt. Dagegen ist nichts einzuwenden. Problematisch wird es, wenn die Drei-%-Grenze überschritten wird. Das dürfte als überraschende und unzumutbare Klausel unwirksam sein.

Risikofeld 3: Die Sonderwünsche

Die meisten Käufer wollen Ihr Haus nicht „von der Stange“ kaufen sondern haben spezielle Vorstellungen, ihr Eigenheim individuell zu gestalten. Alle Änderungswünsche werden üblicherweise als Sonderwünsche bezeichnet, obwohl damit sehr unterschiedliche rechtliche Dinge zusammengefasst werden:

1. Sonderwünsche im eigentlichen Sinn, die der Baubeschreibung beigelegt und mit notariell beurkundet werden.
2. Leistungen, die die Erwerber in Eigenleistungen erbringen wollen, und die deshalb aus dem Leistungskatalog des Bauträgers herausgenommen werden.
3. Sonderwünsche, die erst nach Vertragsschluss geäußert werden. Sie werden entweder mit dem Bauträger oder mit dessen Subunternehmern (Handwerksfirmen) umgesetzt.
4. Auswahlentscheidungen, die die Erwerber zu treffen haben, z.B. die Fliesenfarbe oder den Bodenbelag.

1. Echte Sonderwünsche

Der zuerst genannte Fall ist rechtlich unproblematisch. In der Praxis ist dringend zu raten, sich von vornherein darüber klar zu werden, ob solche Sonderwünsche preisliche und vor allem terminliche Änderungen nach sich ziehen. Gibt es für spezielle Produkte längere Lieferfristen? Muss der Bauablauf geändert werden? Sind andere Gewerke davon betroffen? Wer z.B. statt des geplanten Fliesenbelags im Wohnzimmer einen Massivholzboden wünscht, muss sich darüber im Klaren sein, dass dadurch die Höhe des Bodenaufbaus verändert wird. Das hat Folgen für eine mögliche Barrierefreiheit, möglicherweise für die Estrichstärke und eine geplante Fußbodenheizung. Möglicherweise sind öffentlich-rechtliche Vorschriften tangiert – wenn z.B. beim Bau einer Garage statt eines Stellplatzes.

2. Eigenleistungen

Weitaus schwieriger sind die Eigenleistungen. Sie sind besonders streitträchtig.

- Ab wann können die Erwerber Eigenleistungen erbringen?
- Verzögern Eigenleistungen den Bauablauf? Gerät damit der Fertigstellungstermin in Gefahr?
- Wer haftet vor Abnahme, wenn durch die Eigenleistungen andere Gewerke beschädigt werden?
- Trifft den vom Bauträger eingesetzte Bauleiter eine Überwachungs- und Koordinierungspflicht auch hinsichtlich der Eigenleistungen?
- Wie sieht es mit Gewährleistungsansprüchen an der Schnittstelle zwischen Eigenleistungen und Bauträgerleistungen aus? Hat z.B. der schadhafte Bodenbelag seine Ursache in fehlerhafter, weil unfachmännischer Verlegung oder war der Untergrund, den der Bauträger zu stellen hatte, nicht ausreichend vorbereitet?

Wenn die Erwerber nicht tatsächlich über eine handwerkliche Ausbildung verfügen, ist von Eigenleistungen in aller Regel abzuraten. Oft sind die Arbeiten schlecht gemacht und mangelhaft und müssen dann von einem Fachbetrieb korrigiert werden, was weitaus teurer wäre als wenn man die Leistungen von Anfang an im Leistungsumfang des Bauträgers belassen hätte.

3. Verspätete Sonderwünsche

Rechtlich schwierig sind die Sonderwünsche, die erst nach Vertragsschluss auftauchen. Sofern die Erwerber mit den Handwerkern separate Verträge abschließen, stellt sich „nur“ das Problem der Leistungsabgrenzung und man muss sich fragen, was denn mit den vertraglichen Leistungen geschieht, die der Handwerker gegenüber dem Bauträger zu erbringen versprochen hat. In diesem Dreiecksverhältnis ist Streit vorprogrammiert.

Werden Sonderwünsche zwischen dem Bauträger und den Erwerbern nach Vertragsschluss vereinbart, ist dies eine Änderung des Bauträgervertrages und deshalb ebenfalls notariell beurkundungspflichtig. Dieses Problem kann man durch geschickte Gestaltung des Bauträger Kaufvertrages beheben.

4. Auswahlentscheidungen

Bei Auswahlentscheidungen, die die Erwerber zu treffen haben, handelt es sich bei Lichte besehen nicht um Sonderwünsche, sondern um ein

Leistungsbestimmungsrecht. Streit entzündet sich an dieser Stelle häufig daran, ob die Erwerber ihre Auswahl rechtzeitig getroffen haben oder ob durch Verzögerungen der Bauablauf behindert wird.

Risikofeld 4: Die Wirtschaftskraft des Vertragspartners

Der Gesetzgeber ist bemüht, die Vertragspartner von Bauträgern zu schützen. Diesem Ziel dient unter anderem die Makler- und Bauträgerverordnung. Sie stellt sicher, dass der Erwerber nur für Leistungen zahlt, die sich bereits im Grundstück realisiert haben. An diesem Grundstück ist Erwerber durch eine Vormerkung gesichert.

Ein Risiko wird durch diese Konstruktion nicht beseitigt: Gerät die Bauträgergesellschaft in die Insolvenz, ist der Erwerber an einem Grundstück mit einer halb fertigen „Bauruine“ gesichert. Der bis dahin noch nicht bezahlte Anteil am Kaufpreis reicht in der Regel nicht, um das Objekt mit einem anderen Bauunternehmen fertig zu stellen. Handelt es sich bei dem Objekt gar um eine Wohnungseigentumsanlage, ist die Situation verschärft, denn zwischen den einzelnen Erwerbern gibt es keinerlei Beziehung.

Dieses Risiko kann man nur dadurch minimieren, dass man sich vor Vertragsschluss über seinen Vertragspartner informiert. So empfiehlt es sich z.B. einen Handelsregisterauszug einzuholen, über die einschlägigen Auskunfteien Bewertungen über die Seriosität der Unternehmen zu erfragen und nicht zuletzt im Internet zu recherchieren.

Risikofeld 5: Der Erwerb von Wohnungseigentum

1. Die Verwalterbestellung

Oftmals fungiert der Bauträger selbst oder eine ihm nahe stehende Gesellschaft als Verwalter für die Wohnungseigentumsanlage. Das ist aus mehreren Gründen problematisch:

Zum einen ist es die Aufgabe des Verwalters, Ansprüche wegen Mängeln am Gemeinschaft Eigentum gegen den Bauträger durchzusetzen. Steht der Verwalter dem Bauträger persönlich oder rechtlich sehr nahe, hat man hier den Bock zum Gärtner gemacht.

Zum anderen wird die Wohnungseigentümergeinschaft oft über Jahre an einen Verwalter gebunden, den sie sich nicht selbst ausgewählt hat.

2. Änderungsbefugnis

Oftmals behalten sich Bauträger vor, die Teilungserklärung zu ändern, wenn dies erforderlich, öffentlich-rechtlich zwingend, bautechnisch notwendig oder aber auch nur sinnvoll erscheint. Das wirtschaftliche Interesse des Bauträgers an einer solchen Flexibilität ist nachvollziehbar. Sie ermöglicht es ihm z.B., anderen Interessenten entgegenzukommen, um deren Sonderwünsche im Hinblick auf das Gemeinschaftseigentum zu berücksichtigen. Ohne eine entsprechende Klausel wäre eine Korrektur oder Ergänzung der Teilungserklärung nicht möglich, ohne dass alle, die bereits im Grundbuch durch eine Vormerkung gesichert sind, zustimmen. Ein solches Vorgehen wäre völlig unpraktikabel und streitträchtig. Solchen Klauseln ist jedoch auch mit Vorsicht zu begegnen: Aus der Waschküche für alle Wohnungen wird plötzlich ein Fahrradabstellraum, dort, wo bisher die Mülleimer stehen sollten, laufen inzwischen Leitungen, der in Terrassenform vorgesehene Garten entpuppt sich als Hanganlage. Entscheidend ist nach der Rechtsprechung des BGH, dass die Klauseln hinreichend bestimmt sind. Außerdem darf durch solche Änderungsklauseln nicht in das Sondereigentum und die Sondernutzungsrechte des Erwerbers unzumutbar eingegriffen werden. Anderenfalls hält eine solche Änderungsklausel der AGB-rechtlichen Inhaltskontrolle nicht stand.

3. Mehrheitsverhältnisse

Jedenfalls zu Beginn hat der Bauträger oftmals noch die Mehrheit in der Wohnungseigentumsgemeinschaft. Entscheidungen in der WEG können damit nicht ohne weiteres gegen den Bauträger getroffen werden. Die Verfolgung von Mängelansprüchen wird dadurch erschwert.

4. Kauf der „betagten“ Wohnung

Auch wer vom Bauträger eine bereits vor einiger Zeit errichtete Wohnung kauft, schließt nicht lediglich einen Wohnung Kaufvertrag, sondern einen Bauträger-Kaufvertrag. In diesen Fällen ist auf einen weiteren Punkt zu achten: Meist existieren bereits Wohnungseigentümer-Beschlüsse aus BEG-Versammlungen, an denen der Erwerber naturgemäß nicht beteiligt war. Aus diesen Beschlüssen können sich für ihn Verpflichtungen ergeben, denn diese Beschlüsse binden jeden Wohnungseigentümer, auch den, der erst später dazu kommt.

Es ist deshalb dringend zu empfehlen, in diesen Fällen sich vor Vertragsschluss nicht nur die Teilungserklärung vorlegen zu lassen, sondern auch die Protokolle der bisherigen WEG-Versammlungen einzusehen.

Fazit:

Die Entscheidung, eine eigene Immobilie zu erwerben, ist eine der weit reichenden Lebensentscheidungen mit langfristigen finanziellen Folgen. Nicht selten binden sich Erwerber über Jahre, ja Jahrzehnte an ein Kreditinstitut. Es ist deshalb dringend zu empfehlen, das Regelwerk, mit dem man sich verpflichtet, gründlich prüfen zu lassen. Schließlich können sich in diesem Vertragswerk Risiken verbergen, die zu einem Totalausfall des Engagements führen. Jahrelange Gerichtsprozesse sind nicht selten die Folge. Eine fachkundige Überprüfung eines solchen Vertragswerks kostet selten mehr als 1000 €. Verglichen mit einem Immobilienpreis von z.B. 300.000 € sind diese 1000 € gerade einmal 0,3 % des Kaufpreises, also drei Promille. Was als Blutalkoholgehalt lebensgefährlich wäre, ist hier lebensrettend für die wirtschaftliche Existenz.