

König Strässer & Partner GbR Rechtsanwälte

Jörg-Peter Jerratsch, Rechtsanwalt & Notar

Brandenburgische Straße 86/87, 10713 Berlin ☎ +49(0)3025358538,

U-StID: DE136193780, www.ksp-rechtsanwaelte.de



Merkblatt zum Kauf einer gebrauchten Immobilie

Der Kauf einer Immobilie ist für die meisten Menschen die wichtigste Vermögensentscheidung ihres Lebens. Große Summen ihres Ersparnisses müssen investiert und zusätzlich oft hohe Darlehen aufgenommen werden. Damit Käufer und Verkäufer bei einem derart wichtigen Vorgang sachgemäß beraten werden und um wirtschaftliche und rechtliche Risiken zu vermeiden, ist die Mitwirkung des Notars gesetzlich vorgeschrieben.

Ob der Kauf oder Verkauf der Immobilie vorteilhaft ist, muss jeder selbst entscheiden!

Nur wenn alle Beteiligten ihren Beitrag leisten, kann der reibungslose Ablauf des Immobilienkaufs gewährleistet werden.

1. Leistungen des Notars vor der Beurkundung

Der Notar ermittelt die Eigentümerdaten und eingetragenen Belastungen, die bei der Gestaltung und Abwicklung des Grundstückskaufvertrages berücksichtigt werden müssen, durch eine, i. d. R. elektronische, Grundbucheinsicht.

Auf der Grundlage der ihm von den Vertragsbeteiligten mitgeteilten persönlichen und wirtschaftlichen Daten erstellt der Notar den Entwurf eines sachgerechten und ausgewogenen Kaufvertrages; er berät die Vertragsbeteiligten unparteilich und klärt sie umfassend, objektiv und neutral über die Rechtsfolgen des Kaufvertrages auf. Er hat dabei besonders darauf zu achten, dass keine Partei ungesicherte Vorleistungen bei der Vertragsabwicklung erbringen muss (siehe dazu 6.). Den Vertragsentwurf hat er so rechtzeitig zu übersenden, dass die Vertragsbeteiligten sich mit dem Gegenstand der Beurkundung auseinandersetzen und im Vorfeld weitere offene Fragen klären können, z. B. durch rechtsanwaltliche Beratung.

2. Die Beurkundung durch den Notar

Im Beurkundungstermin liest der Notar den Vertrag den Beteiligten vor. Dabei erklärt er den rechtlichen Inhalt und berücksichtigt Ergänzungs- und Änderungswünsche der Parteien. Zugleich sorgt er dafür, dass das Ergebnis der Beurkundung ein rechtswirksamer Vertrag ist. Alle Beteiligten haben Gelegenheit, Fragen zu stellen und sich den weiteren Ablauf nach der Beurkundung erklären zu lassen. So stellt der Notar sicher, dass beide Parteien sich bei Unterzeichnung der rechtlichen Konsequenzen und vor allem der endgültigen Verbindlichkeit des Vertrages bewusst sind.

3. Vertragsabwicklung durch den Notar nach der Beurkundung

Nach der Beurkundung beantragt der Notar die Eintragung einer Vormerkung bei dem Grundbuchamt, die die Immobilie für den Käufer im Grundbuch „reserviert“. Weiter holt er die für die Vertragsdurchführung und den lastenfreien Erwerb durch den Käufer erforderlichen Unterlagen ein (Verzicht der Gemeinde auf ihr gesetzliches Vorkaufsrecht, behördliche Genehmigungen, Löschungsunterlagen für eingetragene Grundpfandrechte etc.). Zugleich meldet er den Kaufvertrag dem Finanzamt - Grunderwerbsteuerstelle -, das dem Käufer den Grunderwerbsteuerbescheid zustellt.

Wenn der Käufer ein Darlehen zur Finanzierung der Kaufpreiszahlung benötigt, das durch Grundpfandrechte gesichert werden muss, beurkundet der Notar die Grundpfandbestellung und beantragt die Eintragung in das Grundbuch; die nötigen Unterlagen der Bank sollten dem Notar bereits vor der Beurkundung des Kaufvertrages zur Vorbereitung übermittelt werden, damit die Bestellung im selben Termin wie die Kaufvertragsbeurkundung erfolgen kann und Verzögerungen vermieden werden.

Der Notar sorgt dafür, dass der Käufer den Kaufpreis erst dann bezahlen muss, wenn sein Grundstückserwerb rechtlich gesichert ist; erst dann teilt der Notar die Fälligkeit des Kauf-

preises mit. Sobald der Verkäufer den Kaufpreis erhalten hat und die Bescheinigung des Finanzamtes über die Bezahlung der Grunderwerbsteuer vorliegt, beantragt der Notar die Umschreibung des Grundstücks im Grundbuch auf den Käufer. Abschließend überprüft der Notar die Eintragungsmittelung des Grundbuchamtes auf Richtigkeit und Vollständigkeit.

4. Checkliste für den Verkäufer

a) Vor der Beurkundung

- Prüfung der Solvenz des Käufers (z.B. Finanzierungsbestätigung, Eigenkapitalnachweis)
- Klärung der wirtschaftlichen Bedingungen für die Kreditablösung bei der Bank (Höhe der Vorfälligkeitsentschädigung)
- Verlässliche Auszugsbereitschaft des Mieters, wenn die Immobilie mietfrei verkauft werden soll
- Klärung der steuerlichen Folgen (z.B. Besteuerung eines Veräußerungsgewinns – „Spekulationssteuer“)

b) Nach der Beurkundung

- Mitwirkung an Kündigungs-/Ablösevereinbarungen mit der Bank
- Nach Kaufpreiszahlung schriftliche Mitteilung hierüber an den Notar

5. Checkliste für den Käufer

a) Vor der Beurkundung

- rechtmäßige Bauerrichtung bzw. Bebaubarkeit, mögliche Beschränkungen durch Baulasten prüfen (Einsicht in das Baulastenverzeichnis der Gemeinde)
- Prüfung des Standes der Erschließung und deren Abrechnung mit dem bisherigen Eigentümer (Nachfrage bei der Gemeindeverwaltung)
- Sicherstellung der Kaufpreisfinanzierung (Finanzierungsbedarf: Kaufpreis, Nebenkosten, Grunderwerbsteuer, ggf. Bau-/Renovierungskosten; Darlehensgewährung; Kreditsicherheiten für die Bank: Grundpfandrechte)
- Prüfung steuerlicher Fragen (z.B. Kaufpreisaufteilung oder Werbungskostenabzug bei geplanter Vermietung)

b) Nach der Beurkundung

- Zahlung des Kaufpreises nach der Fälligkeitsmitteilung des Notars
- Zahlung der Grunderwerbsteuer an das Finanzamt

6. Vermeidung ungesicherter Vorleistungen - Vertragsabwicklung „Zug um Zug“

Nach den Regeln der Vertragsgestaltung tauschen die Kaufvertragsparteien ihre Leistungen „Zug um Zug“ aus: Der Käufer zahlt den Kaufpreis erst dann, wenn sein lastenfreier Erwerb gesichert und die Immobilie im vertragsgerechten (z.B. geräumten) Zustand ist; der Verkäufer verschafft dem Käufer Besitz und Eigentum erst nach Kaufpreiszahlung.

Der Notar macht die Parteien deutlich auf die Risiken aufmerksam, die mit Abweichungen von dieser Gestaltung verbunden sind:

- Der Verkäufer möchte den Kaufpreis in Empfang haben, bevor er die Immobilie geräumt hat, z.B. um eine Zwischenfinanzierung für ein Anschlussobjekt zu vermeiden: Die Lage des Käufers verschlechtert sich erheblich, wenn der Verkäufer das Kaufobjekt nicht rechtzeitig oder nicht im vertragsgerechten Zustand übergibt. Auch eine Berücksichtigung der Vorauszahlung bei der Kaufpreisbemessung (=Kaufpreisreduzierung) oder die Zahlung einer Nutzungsentschädigung durch den Verkäufer wiegen dieses Risiko nicht auf.
- Der Verkäufer wünscht eine Anzahlung auf den Kaufpreis an sich selbst: Die Lastenfreistellung ist in Gefahr, wenn der Restkaufpreis nicht für die Ablösung der am Grundstück gesicherten Kredite des Verkäufers ausreicht. Anzahlungen nützen im Übrigen keiner Partei: dem Verkäufer nicht, weil er erst mit dem vollen Kaufpreis seine vertragsgerechte Leistung erhält; dem Käufer nicht, weil die Anzahlung ihm im Regelfall nicht bereits den Besitz verschafft.
- Der Käufer möchte die Immobilie bereits vor Kaufpreiszahlung in Besitz nehmen, um möglichst früh mit Bau- oder Renovierungsarbeiten zu beginnen: Zahlt der Käufer den Kaufpreis nicht oder nicht in voller Höhe, z.B. weil die nach ersten „Renovierungsarbeiten“ vorgefundene Bausubstanz von seinen Vorstellungen bei Vertragsschluss abweicht, steigt der Aufwand des Verkäufers, den Kaufpreisanspruch durchzusetzen; bei Rücktritt mangels Kaufpreiszahlung bleibt der Verkäufer möglicherweise mit der vom Käufer verschlechterten Immobilie zurück.