



Dr. Reisnecker Dr. Selbherr

NOTARE

Aktuelles Juli 2015

Stressfrei vom alten ins neue Heim –

So mancher ist Eigentümer einer Immobilie, liebäugelt jedoch mit dem Erwerb einer anderen Immobilie, z. B. weil man sich wegen Familienzuwachs vergrößern will. Hat man in Zeiten wie diesen nach langer Suche die Traumimmobilie endlich gefunden, überwiegt oft die Vorfreude auf das neue Eigenheim so sehr, dass zu wenig Augenmerk auf die Abstimmung der Verträge über den Verkauf der alten und den Kauf der neuen Immobilie gelegt wird. Dies kann vor allem dann zu einer bösen Überraschung führen, wenn der Erhalt des Kaufpreises aus dem Verkauf des bereits vorhandenen Objekts zur ganzen oder teilweisen Finanzierung der neuen Immobilie benötigt wird.

Beim Verkauf einer selbstgenutzten Immobilie sieht der vom Notar entworfene Kaufvertrag regelmäßig vor, dass der Verkäufer seine Wohnung bzw. sein Haus bis zu einem bestimmten Termin räumt. Der Kaufpreis ist dann erst nach Räumung fällig. In dem Kaufvertrag, in dem der Verkäufer seinerseits kauft, ist eine Regelung enthalten, nach der die Schlüsselübergabe an den Käufer erst erfolgt, wenn er den Kaufpreis vollständig bezahlt hat. Dadurch wird zwischen Verkäufer und Käufer eine Zug-um-Zug-Leistung erreicht, mit der verhindert wird, dass eine Vertragspartei ungewollt eine ungesicherte Vorleistung erbringt. Der Käufer muss nämlich den Kaufpreis nicht zahlen, bevor der Verkäufer die Immobilie geräumt hat und er sie damit selbst nutzen kann. Andererseits darf der Käufer die Immobilie nicht selbst nutzen bzw. umgestalten, bevor der Verkäufer den vereinbarten Kaufpreis vollständig erhalten hat.

„Die auf den Standardfall zugeschnittenen Vertragsbestimmungen passen nicht immer und würden zu ungewünschten Ergebnissen führen, wenn der Verkäufer selbst in eine erst gekaufte oder noch zu erwerbende Immobilie umziehen will. Denn er würde den Kaufpreis aus seinem eigenen Verkauf erst nach seinem Auszug erhalten und müsste, um den Schlüssel seines neuen Eigenheimes zu erhalten, den von ihm zu zahlenden Kaufpreis bereits vollständig bezahlt haben“, erklärt Notar

Dr. Benedikt Selbherr. Da häufig der Kaufpreis aus dem Verkauf der alten Immobilie zur Bezahlung des neuen Objekts verwendet werden soll, tritt bei mangelhafter Abstimmung der beiden Kaufverträge eine vorübergehende Finanzierungslücke auf. In einem solchen Fall wäre eine mit zusätzlichen Kosten verbundene Zwischenfinanzierung des Kaufpreises oder ein vorübergehender Umzug in eine gemietete Immobilie notwendig.

Eine solche Situation lässt sich von vornherein vermeiden, wenn beide Kaufverträge aufeinander abgestimmt und den individuellen Bedürfnissen der Beteiligten angepasst werden. Dies ist insbesondere dann erforderlich, wenn die Verträge bei unterschiedlichen Notaren beurkundet werden. Es ist daher unerlässlich, dem Notar diese über den isolierten Verkauf bzw. Kauf hinausgehenden Informationen mitzuteilen. Nur wenn der Notar die mit dem Vertrag verfolgten Ziele der Beteiligten kennt, können diese durch individuelle und aufeinander abgestimmte Vertragsbestimmungen, wie zum Beispiel eine alternative Absicherung des Verkäufers durch Stellung einer qualifizierten Finanzierungsbestätigung der Bank des Käufers oder einer Bürgschaft, berücksichtigt werden.

Der notarielle Kaufvertrag und die Einhaltung der darin getroffenen Vereinbarungen stellen keinen lästigen Formalismus dar. Sie schützen die Vertragsbeteiligten davor, bei Immobiliengeschäften, deren Gegenstand stets erhebliche finanzielle Werte darstellen, eine ungesicherte Vorleistung zu erbringen. „Es lohnt sich, sich im Vorfeld des Beurkundungstermins intensiv mit dem Vertragsentwurf des Notars auseinanderzusetzen und die Beratung durch den Notar in Anspruch zu nehmen, um für beide Seiten interessengerechte Lösung zu finden“, fasst Notar Dr. Selbherr zusammen.