HFP+

Kolumne | Dr. Hendrik Hunold, HFP+

Der perfekte „Kaufvertrag"

Wahrheit oder Mythos?

Machen Sie sich als Käufer einer neuen, zu bauenden Immobilie klar, dass selbst der sich perfekt lesende und umfassendste Vertrag mit dem Verkäufer eine Auseinandersetzung - sei es außergerichtlich oder gerichtlich - nicht ausschließen kann. Den „wasserdichten" Vertrag gibt es nicht. Dabei kommt doch „Vertrag" von „vertragen"...

Oft soll ich im Auftrag eines Kunden einen „großen Kaufvertrag" vor Unterzeichnung prüfen. „Groß" sind für mich bereits Verträge mit mehr als ca. 5 Seiten. Typischerweise erreichen sie aber Seitenzahlen von bis zu 20 und aufwärts (die Anlagen noch nicht mitgezählt – z.B. die Baubeschreibung, die Pläne, die Regelungen zur Ausgestaltung etwaiger Miteigentumskonstellationen).

Sie - als Käufer – haben i.d.R. das Interesse, den Kauf abzuschließen. Man ist emotional. Man spürt daher oft die „Not" – oder anders gewendet: den Abschlussdruck von Käufern. Folge ist, dass sich der Verkäufer in einer besseren Verhandlungsposition befindet. Daher: entweder den Druck nicht anmerken zu lassen oder so „cool" sein, dass es Ihnen egal ist, ob der Abschluss gelingt. Erfahrungsgemäß lassen sich durch eine so – selbstverständlich professionell – vermittelte Haltung die ein oder andere Regelung oder Änderung durchsetzen, von der man nicht gedacht hätte, dass es gelingen könnte. Hintergrund ist, dass der Verkäufer gleichfalls in „Not" ist: er benötigt Sie als Käufer – und selbst wenn er einen anderen Interessenten meint als Alternative zu bekommen: Er muss weitere Verhandlungsrunden führen, hat in die Erstellung des Vertrages/einen Anwalt investiert und daher das Interesse, den Abschluss erzielen zu müssen (v.a., um weitere Kosten und Zeitverlust zu vermeiden).
Dann ein paar Worte zu den Inhalten eines „perfekten" Kauf- bzw. Bauvertrages: Gute Verträge zeichnen dadurch aus, dass (1) die Begriffe eindeutig sind, (2) die Besonderheiten und (3) brisanten Punkte des Projekts sowie Konfliktpotenziale für alle Parteien klar verständlich formuliert sind.

Und ob es wirklich ein klassischer Kaufvertrag oder vielmehr ein Bau- oder gar ein – möglicherweise verkappter – Bauträgerkaufvertrag ist, für den zusätzlich die sog. „Makler- und Bauträgerverordnung" (MaBV) gilt, ist die nächste Frage. Als Kunde denkt man oft, gekauft ist doch gekauft und damit Kaufvertrag? Nein, leider nicht immer:
Beim klassischen Kauf ist es grundsätzlich und in gewissen Grenzen möglich, die Gewährleistung für Mängel vollständig auszuschließen (§ 444 BGB). Dahingehende Regelungen findet man regelmäßig beim Kauf einer gebrauchten Immobilie. Aber ist eine neue, fertiggestellte und sich länger am Markt befindende Immobilie nicht auch gebraucht, v.a. je länger sie unverkauft ist? Wäre das so, wären Regelung zum Ausschluss der Gewährleistung denkbar. Jedenfalls im Rahmen einer Bauträgerkonstellation hat der Bundesgerichtshof (BGH) für die Frage, ob dies der Fall sein kann, entschieden: Für Ansprüche der Käufer wegen Mängeln gilt Werkvertragsrecht, mag das Haus auch bereits bei Vertragsschluss fertiggestellt sein (Urteil 12.05.2016, VII ZR 49/15). Folge ist, dass ein Gewährleistungsausschluss nicht möglich ist und eine 5-jährige Gewährleistungsfrist eingreift.

Aber Achtung: Die zeitliche Grenze, ab der man hingegen einen Kaufvertrag abschließen kann, beginnt bei gut zwei Jahren nach Fertigstellung; will man aus Verkäufersicht den sicheren Weg gehen, sollte man von mindestens 3 Jahren ausgehen (Festgelegt hat sich der BGH nur für eine bereits fertiggestellte Wohnung (kein Haus!), die bereits 3 Jahre fremdgenutzt war.

Fazit:
Wenn Sie immer noch auf den Gedanken kommen, man benötige für die Gestaltung und Verhandlung von Verträgen keinen Anwalt, liegen Sie falsch. Je früher der Anwalt eingeschaltet wird, desto eher kann er mögliche Konfliktherde von vornherein ausschalten. Ja, Anwälte und sind mitunter teuer. Das sollte Sie jedoch nicht von der Frage abhalten, ob die Investition in einen Anwalt in einem so frühen Zeitpunkt nicht genauso wichtig sein kann, wie z.B. die Investition in Ihre neue Küche, die sie in Ihr neues Sylter Häuschen, einbauen lassen möchten. Die Erfahrung zeigt, dass die frühzeitige Einholung von Rechtsrat in der Regel Fehler in einem so großen Umfang vermeidet, dass der Anwalt sein Geld wert ist. Dies gilt selbst dann, wenn man aufgrund des Verhaltens in den Vertragsverhandlungen zu der Erkenntnis gelangt, den Vertrag nicht abzuschließen: Oft zeigt sich in dieser Phase das wahre Gesicht der anderen Seite.

Dr. Hendrik Hunold (Fachanwalt für Bau- & Architektenrecht)

"Bau- & Immobilienrecht. Direkt vor Ort.

Kompetent Persönlich. Lösungsorientiert.

München
Fritz-Erler-Straße 30
81737 München
T + 49 (0)89 92131563 0
muenchen@hfp-legal.de

Stuttgart
Gablenberger Hauptstraße 45
70186 Stuttgart
T + 49 (0)711 4009956 0
stuttgart@hfp-legal.de

Sylt
Hauptstraße 13
25995 Wenningstedt
T + 49 (0)4651 338646 0
sylt@hfp-legal.de

www.hfp-legal.de