



Der Kauf einer gebrauchten Immobilie

Der Kauf einer Immobilie stellt für die meisten Käufer alle anderen Geschäfte in den Schatten. Erhebliche Beträge des ersparten Vermögens müssen investiert und zusätzlich vielfach hohe Darlehen aufgenommen werden. Damit Verkäufer und Käufer bei einem derart wichtigen Vorgang sachgem   beraten werden und um rechtliche Risiken zu vermeiden, ist die Mitwirkung des Notars vorgesehen. Ob der Kauf der Immobilie auch ein „gutes“ Geschäft ist, muss der Käufer hingegen selbst beurteilen. Der Immobilienkauf „ohne Reue“ ist nur dann gewährleistet, wenn alle Beteiligten ihren Beitrag leisten.

1. Leistungen des Notars vor der Beurkundung

Der Notar ermittelt durch **Grundbucheinsicht** die Eigent  merdaten und eingetragenen Belastungen, die bei der Gestaltung und Abwicklung des Grundstückskaufvertrages berücksichtigt werden müssen (in der Regel durch Löschung im Zuge der Vertragsabwicklung).

Auf der Basis der von den Vertragsparteien mitgeteilten persönlichen und wirtschaftlichen Daten erstellt der Notar den **Entwurf** eines sachgerechten und ausgewogenen Kaufvertrages; er berät die Vertragsparteien unparteilich und klärt sie umfassend, objektiv und neutral über die Rechtsfolgen des Kaufvertrages auf. Der Notar hat dabei besonders darauf zu achten, dass keine Partei **ungesicherte Vorleistungen** bei der Vertragsabwicklung erbringen muss (siehe dazu auch unten). Den Vertragsentwurf hat er so rechtzeitig zu übersenden, dass die Vertragsparteien sich mit dem Gegenstand der Beurkundung auseinander setzen und im Vorfeld weitere offene Fragen klären können.

2. Die Beurkundung durch den Notar

Im Beurkundungstermin hat der Notar den Vertrag den Parteien **vorzulesen**. Dabei **erläutert** er den rechtlichen Inhalt und berücksichtigt **Änderungs- und Ergänzungswünsche** der Parteien. Zugleich sorgt er dafür, dass das Ergebnis der Beurkundung ein wirksamer Vertrag ist. Alle Beteiligten haben Gelegenheit, **Fragen** zu rechtlichen Unklarheiten zu stellen und sich den weiteren Ablauf nach der Beurkundung erläutern zu lassen. So stellt der Notar sicher, dass beide Parteien sich bei Unterzeichnung der **rechtlichen Tragweite** und vor allem der **Verbindlichkeit** des Vertrages bewusst sind.

3. Vertragsabwicklung durch den Notar nach der Beurkundung

Nach der Beurkundung beantragt der Notar die Eintragung einer **Vormerkung**, 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, L  schungsunterlagen für eingetragene Grundpfandrechte etc.). Zugleich meldet er den Kaufvertrag dem Finanzamt - Grunderwerbsteuerstelle -, das dem Käufer den **Grunderwerbsteuerbescheid** zustellt.

Wenn der Käufer ein **Bankdarlehen** zur Kaufpreiszahlung benötigt, das durch Grundpfandrechte gesichert werden muss, beurkundet der Notar die **Grundpfandbestellung** und beantragt die Eintragung in das Grundbuch; die erforderlichen 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 seinem Grundstückerwerb keine rechtlichen Hindernisse mehr entgegenstehen; erst dann teilt der Notar die **Fälligkeit** des Kaufpreises 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 **  berpr  ft** der Notar die **Eintragungsmittelung** des Grundbuchamtes. Dabei achtet er besonders darauf, dass zwischenzeitlich keine Eintragungen erfolgt sind, denen der Käufer nicht zugestimmt hat und die seine Rechte beeinträchtigen.

4. Checkliste für den Verkäufer

a) Vor der Beurkundung

- Prüfung der **Kreditwürdigkeit** 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 (Formblatt)

5. Checkliste für den Käufer

a) Vor der Beurkundung

- **rechtmäßige Bauerrichtung** bzw. Bebaubarkeit, mögliche Beschränkungen durch **Baulasten** (Ein-sicht 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)
- Klärung **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. Vertragsabwicklung „Zug um Zug“ – Vermeidung ungesicherter Vorleistungen

Nach den Regeln der Vertragskunst 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 unmittelbar 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 nehmen, 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 Eingriffen vorgefundene Bausubstanz von seinen inneren 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.