

FINANZEN

Gut beraten beim Immobilienerwerb

Ob der Notar im Sinne des Käufers handelt, zeigt sein Interesse an den Umständen des Geschäftes

VON JOACHIM GARBE-EMDEN

Notare genießen hohes Vertrauen: Ihre Unparteilichkeit und fachkundige Belehrung war Grund für den Gesetzgeber, nur ihnen Immobiliengeschäfte anzuvertrauen. Doch leider hat sich gezeigt, dass manchmal selbst die notarielle Beglaubigung keinen ausreichenden Schutz vor Überrumpelungen und Übervorteilungen beim Immobilienerwerb bietet, gerade für unerfahrene Verbraucher nicht. Allerdings setzt der Verkauf von „Schrottimmobilien“ die Mitwirkung eines Notars voraus – entweder aktiv oder durch Vernachlässigung seiner Pflichten. Deshalb sollten die Käufer diese kennen.

So hat der Gesetzgeber etwa bereits 1998 in § 17 Abs. 2a Beurkundungsgesetz verfügt, dass Notare den Kaufvertrag über eine Immobilie mit einem Verbraucher nur dann beurkunden dürfen, wenn ihm dieser zwei Wochen vor der Unterschrift zur Prüfung vorlag. Von die-

ser Bestimmung darf der Notar nur aus einem triftigen sachlichen Grund abweichen: Weder reicht es aus, wenn der Verbraucher den Vertrag unbedingt früher abschließen möchte, noch wenn im Vertrag formelhaft erklärt wird, er habe rechtzeitig einen Entwurf erhalten. Gerade Letzteres wird aber leider gerne zur Umgehung der Wartefrist benutzt: Man lässt den Käufer schriftlich bestätigen, dass er rechtzeitig einen Entwurf erhielt, obgleich dies nicht der Wahrheit entspricht. Einem erfahrenen Notar entgeht nicht, wenn Käufer mit dem Erwerb von Schrottimmobilien überrumpelt werden. Bereits die Verwendung eines Vertragsmusters, das formelhaft die Bestätigung der angeblich rechtzeitigen Information enthält, ist ein wichtiges Indiz. Wenn der Verkäufer dem Notar dann auch noch einen Erstkäufer – gern außerhalb der üblichen Geschäftszeiten – zur sofortigen Beurkundung vorstellt, liegt der Missbrauch nahe. Ein seriöser Notar wird den Käufer fragen, wie lange



BERLINER ZEITUNG/MARKUS WÄCHTER

Angebot auf Nachfrage: Notare sollten merken, wenn ein Objekt über Wert verkauft wird.

er sich mit dem Erwerb der Immobilie beschäftigt und warum er es mit der Unterschrift jetzt so eilig hat. Hier ist der Notar verpflichtet aktiv zu werden und Überrumpelungen vorzubeugen – auch wenn er sich damit nicht nur Freunde macht. Erfahrungsgemäß suchen sich unseriöse Verkäufer für ihren „Strukturvertrieb“ Notare, die bei der Geschäftsvorbereitung unkritisch sind und damit signalisieren, dass sie es mit dem Verbraucherschutz nicht ernst nehmen. Die Empfehlung an den Käufer ist einfach: Lassen Sie sich unter keinen Umständen auf eine überraschende Beurkundung ein. Sie können sich fast sicher sein, dass es nicht zu Ihrem Vorteil ist. Die Durchsetzung von Schadensersatzansprüchen gegenüber dem Verkäufer wie gegenüber dem Notar ist immer schwierig.

RA Joachim Garbe-Emden ist Partner der Sozietät SNP Schlawien Naab Partnerschaft und auf Immobilien- und Bankrecht spezialisiert.