

Kosten- und Vertragsfallen beim Immobilienkauf

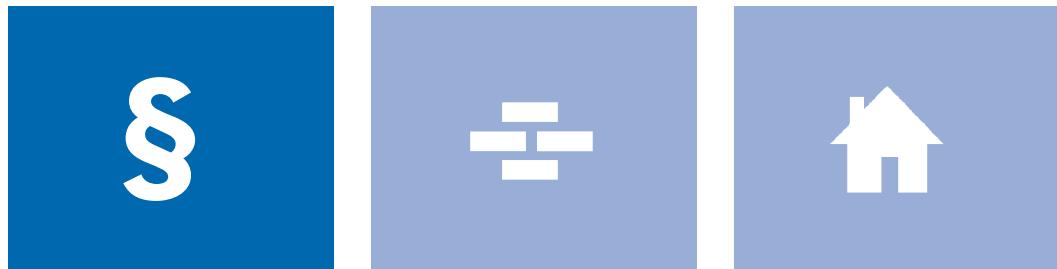
Haus oder Wohnung – neu oder gebraucht

Mit mehr als 120 Checkblättern



Inhalt

9	Kostenrisiken – ein Überblick	23	Übliche Nebenkosten beim Immobilienkauf
9	Allgemeines zu den Kostenrisiken	27	Kostenrisiko aus der Lage der Immobilie
9	Was sind Kostenrisiken und wie entstehen sie?		
10	Woran kann man Kostenrisiken erkennen?		
10	Wie kann man Kostenrisiken wirksam entgegentreten?	29	Fragebögen und Checkblätter: Neubau – Haus oder Wohnung
10	Kostenrisiken bei neuen Immobilien	30	Fragebogen: Haus
11	Fertighaus	32	Fragebogen: Eigentumswohnung
11	Schlüsselfertig-Massivhaus	35	Checkblatt-Wegweiser
12	Bauträgerhaus	39	Checkblätter
14	Eigentumswohnung vom Bauträger	97	Praxisbeispiel 1 – Analyse der Kostenfallen beim Kauf eines neuen Reihenhaus vom Bauträger
14	Architektenhaus	98	Praxisbeispiel 2 – Analyse der Kostenfallen beim Kauf einer neuen Eigentumswohnung
15	Kostenrisiken aus finanzieller Doppelbelastung, nicht exaktem Zahlungsplan, Mängeln und Gewährleistung		
	Finanzielle Doppelbelastung		
16	Zahlungsplan		
17	Mängel und Gewährleistung		
18	Wie hoch sind Neubaukosten?	101	Fragebögen und Checkblätter: Bestandsimmobilien – Haus oder Wohnung
20	Kostenrisiken bei gebrauchten Immobilien	102	Fragebogen: Besichtigung eines gebrauchten Hauses
21	Gebrauchtes Haus	103	Fragebogen: Besichtigung einer gebrauchten Eigentumswohnung
21	Gebrauchte Eigentumswohnung	104	Checkblatt-Wegweiser
23	Wie hoch sind Kosten gebrauchter Immobilien?	106	Checkblätter



147	Praxisbeispiel 3 – Analyse der Kostenfallen beim Kauf eines gebrauchten Hauses	265	Anhang
148	Praxisbeispiel 4 – Analyse der Kostenfallen beim Kauf einer gebrauchten Eigentumswohnung	265	Weitere Informationen
		266	Adressen der Verbraucherzentralen
		267	Bauberatung
		268	Stichwortverzeichnis
		272	Impressum
151	Vertragsfallen – ein Überblick		
151	Was sind Vertragsfallen und wie entstehen sie?		
152	Woran kann man Vertragsfallen erkennen?		
153	Wie kann man Vertragsfallen wirksam entgegentreten?		
157	Checkblätter:		
	Neubau – Haus oder Wohnung		
159	Checkblätter		
231	Vertragsverhandlungen		
232	Übersicht Vertrags-Checkliste Neubau		
235	Checkblätter:		
	Bestandsimmobilien – Haus oder Wohnung		
236	Checkblätter		
263	Übersicht Vertrags-Checkliste Bestandsimmobilie		

Kostenrisiken – ein Überblick

Kaum ein Bauvorhaben das ohne Kostensteigerungen über die Bühne geht. Das liegt häufig an einer fehlenden Kostenüberprüfung und Kostenüberwachung. Wenn schon die Baubeschreibung unvollständig ist, ist eine Kostensteigerung häufig gar nicht mehr aufzuhalten. Und auch Bestandsimmobilien können massive Kostenrisiken mit sich bringen, wenn man nach dem Kauf merkt, in welchem Zustand sie sich wirklich befinden.

Allgemeines zu den Kostenrisiken

Was sind Kostenrisiken und wie entstehen sie?

Kostenrisiken lassen sich in offene und verdeckte Risiken unterteilen. Ein offenes Kostenrisiko ist ein für Sie sichtbares Kostenrisiko, dazu zählt beispielsweise ein zu hoher Zinssatz einer angebotenen Baufinanzierung: Sie nehmen den Zinssatz wahr und können ihn mit anderen Angeboten vergleichen. Verdeckte Kostenrisiken hingegen können Sie meist weder sehen noch vergleichen.

Verdeckte Kostenrisiken unterscheiden sich erheblich voneinander, je nachdem, ob es sich um eine neue oder gebrauchte Immobilie handelt:

- Bei **neuen Immobilien** liegen Kostenrisiken meist in qualitativ schlechten und unvollständigen Bau- und Leistungsbeschreibungen sowie in viel zu ungenauen Zahlungsplänen.

- Bei **gebrauchten Immobilien** stecken die Kostenrisiken häufig in einem hohen Sanierungsbedarf.

Eine typische Aufstellung zu einer klassischen Immobilienfinanzierung beinhaltet meist nur alle Ihnen bekannten, „transparenten“ Kosten: zum Beispiel Notarkosten und Grunderwerbsteuer (→ Seite 23 ff.). Ihre Kostenplanung kann ins Wanken geraten, wenn plötzlich zusätzliche Kosten auftauchen, über die Sie im Zuge eines Immobilienkaufs nicht von vornherein transparent informiert wurden. Und genau das ist das Risiko. Wenn Sie das Geld für diese unerwarteten zusätzlichen Kosten nicht mehr aufbringen können, aber den notariellen Kaufvertrag für die Immobilie und den Finanzierungsvertrag für den Kredit bereits unterzeichnet haben, kommen Sie aus dieser Situation nicht mehr so schnell heraus. Sie sitzen in der Kostenfalle. Daher ist neben der genauen Planung der Immobilienfinanzierung auch eine exakte **Kostenanalyse** sehr wichtig. Sie verhindert, dass Sie auf der Basis falscher Annahmen kalkulieren.

Woran kann man Kostenrisiken erkennen?

Oft werden von Verkäuferseite die vollständigen Kosten, die für eine neue oder gebrauchte Immobilie anfallen, nur ungern genannt. Das hält den Kaufpreis niedriger und wirkt verlockend. So ist zum Beispiel bei Neubauten die Erschließung häufig nicht Teil des Angebots, und bei gebrauchten Immobilien sind verpflichtende, energetische Nachrüstungen fast nie im Kaufpreis berücksichtigt.

Kostenrisiken lassen sich nur dann erkennen, wenn man sich in die Materie eingearbeitet hat und gezielt Fragen stellen kann. Bei einer neuen Immobilie heißt dies beispielsweise, dass man die Bau- und Leistungsbeschreibung ganz besonders sorgfältig lesen muss, um zu überprüfen, welche Leistungen im Paket enthalten sind und welche fehlen. Bei einer gebrauchten Immobilie sollte man bei der Besichtigung sehr genau auf den Sanierungs- oder Umbaubedarf achten. Die kostenintensivsten Fakten dazu sind in diesem Ratgeber zusammenge stellt. Zusätzlich können Sie auf den Titel „**Kauf eines gebrauchten Hauses**“ der Verbraucherzentralen zurückgreifen (→ Seite 271).

Wie kann man Kostenrisiken wirksam entgegentreten?

Der erste Schritt ist, dass Sie die erkannten Risiken auch verstehen. Das können Sie mit Hilfe der Checkblätter in diesem Buch. Sie finden dort auch Erfahrungswerte von Zusatzkosten. Danach lassen Sie die voraussichtlichen Zusatzkosten in die Liste der Finanzierungskosten Ihres Kaufvorhabens einfließen; sie sind damit berücksichtigt. Sind die Kosten unabweslich und führen sie insgesamt zu allzu hohen Finanzierungskosten, kann dies bedeu-

ten, dass Sie Ihr Vorhaben abbrechen müssen. Das ist aber in jedem Fall besser, als blind in eine gefährliche Situation zu laufen, die in der Überschuldung enden kann.

Wenn Sie zusätzliche versteckte Kosten frühzeitig erkennen, kann dies aber auch dazu führen, dass Sie Ihr Vorhaben noch einmal neu durchdenken und einige Planungsüberlegungen zugunsten anderer aufgeben. Das klappt mitunter auch, wenn man mit dem Bauträger baut und dort in einem gewissen Umfang Sonderwünsche einbringen kann. Dann können Sie auf einige Dinge verzichten und so die Kosten drücken.

Bei gebrauchten Immobilien können aufgespürte Kostenrisiken zu einer Verhandlung über den Kaufpreis führen: etwa wenn Sie merken, dass der Keller umfassend saniert werden muss.

Kostenrisiken bei neuen Immobilien

Kostenrisiken bei neuen Immobilien haben sehr unterschiedliche Ursachen. Die häufigsten resultieren aus einer

- ungenauen Planung und
- ungenauen sowie unvollständigen Bau- und Leistungsbeschreibung.

Ein zum Beispiel schlecht geplanter Keller, in Kombination mit einer ungenauen Beschreibung der Ausführung, kann im Bauablauf schnell zu einer Kostenexplosion führen. Denn geschuldet ist Ihnen immer nur das, was ver-

traglich als Leistung vereinbart wurde. Je nach Formulierung schützen Sie dann Begriffe wie zum Beispiel „schlüsselfertig“ oder „Komplettleistung“ überhaupt nicht. Geschuldet wird nur die Leistung, die in den Vertragsanlagen, also in der Bau- und Leistungsbeschreibung, beschrieben ist. Die Mehrkosten bleiben an Ihnen hängen, wenn beispielsweise der zugesicherte, gemauerte Keller für den vor Ort angetroffenen, hohen Grundwasserstand nicht geeignet ist und Sie Haus und Grundstück nicht gemeinsam gekauft haben. Wenn der Keller gar nicht in der Bau- und Leistungsbeschreibung enthalten ist, Sie aber einen Keller wollen, kämen dessen Kosten zusätzlich komplett auf Sie zu.

Fertighaus

Beim Fertighauskauf liegen die größten Kostenrisiken in einer ungenauen Leistungsbeschreibung, die viele Dinge gar nicht enthält und/oder die der Anbieter nicht erledigt, sondern um die Sie sich selbst kümmern müssen. Das sind insbesondere:

- Zusatzkosten, die erst im Zuge der Hausbemusterung (also der vertraglichen Festlegung der Hausausstattung) auftauchen
- Baugenehmigungskosten
- Erschließungskosten
- Anschlusskosten (Wasser, Strom, Telekommunikation, eventuell Gas oder Fernwärme)
- Kosten eines Bodengutachtens
- Kosten für die Freimachung des Geländes
- Kosten der Baustelleneinrichtung
- Kosten für Baustrom- und Bauwasserinstallation und -verbrauch
- Kosten des Erdaushubs
- Kosten des Abtransports und der Deponie des Erdmaterials
- Kosten für eine Bodenplatte

- Kosten für einen Keller
- Behördenkosten wie Rohbaueinmessung oder Schornsteinabnahme
- Zusatzkosten für notwendige Umplanungen, die in der Leistungsbeschreibung nicht enthalten sind (etwa andere Kellerausführung, andere Ausbaustufen von Keller oder Dach)
- Kosten für eine Garage
- Kosten für das Anlegen des Gartens
- Kosten von Eingangspodium, Wegen, Terrasse, Einzäunung

Einige dieser Kosten lassen sich nicht vermeiden, andere könnten Sie umgehen. Mehr dazu später. Das zentrale Problem ist: Die Kaufverträge zum Erwerb eines Fertighauses werden häufig sehr früh geschlossen, wenn weder genaue Angaben zum Grundstück vorliegen noch eine Bemusterung durchgeführt wurde. Das kann den Hauspreis massiv nach oben treiben, denn gekauft wird oft der „Basis-Standard“, und der betrifft nicht nur den Innenausbau, sondern auch die technische Ausführung. Ob Keller, Dach, Heizung, Fenster oder Fassade: Wer mehr will, zahlt mehr.

Problematische Ratenzahlungsvereinbarungen und fehlende Fertigstellungstermine bergen zusätzliche Kostenrisiken (→ Seite 192).

Schlüsselfertig-Massivhaus

Beim Schlüsselfertig-Massivhaus auf eigenem Grundstück sieht die Situation ähnlich aus wie beim Fertighaus. Entscheidend ist auch hier, welche Leistung in der Bau- und Leistungsbeschreibung vereinbart wurde. Alles, was dort nicht festgelegt wurde, führt meist automatisch zu Mehrkosten. Auch der Keller, der früher bei solchen Angeboten vorwiegend dabei war, ist es heute bei Weitem nicht immer.

Die Qualität des Kellers eines schlüsselfertigen Massivhauses ist in keinem Fall automatisch geeignet für den örtlichen Baugrund oder die örtliche Grundwassersituation.

Große Kostenrisiken stecken bei Schlüsselfertig-Massivhausanbietern aber auch in unklaren Regelungen zum Fertigstellungstermin und zu den Ratenzahlungen. Im Gegensatz zu Bauträgern sind Schlüsselfertig-Massivhausanbieter, die ein Haus auf Ihrem Grundstück errichten, keine Bauträger, sondern Generalunternehmer oder Generalübernehmer. Das heißt, diese Anbieter sind damit auch nicht an die Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) gebunden.

€ Die MaBV ist eine gesetzliche Verordnung, die Bauträger zwingend anwenden müssen. Sie gibt unter anderem bestimmte Ratenzahlungsmodelle vor, die die Käufer von Bauträgerimmobilien (Immobilien, bei denen Grundstück und Neubau gemeinsam gekauft werden) schützen soll. Bauen Sie in der rechtlichen Rolle des Bauherrn auf Ihrem eigenen Grundstück, sind Sie kein Käufer, sondern Bauherr oder Bauherrin und für Sie gelten diese MaBV-Regelungen nicht. Wenn der Generalunternehmer Ihnen einen Vertrag vorlegt, bei dem er die Ratenzahlungen frei festlegt und Sie unterschreiben ihn, kann das dazu führen, dass Sie an den Anbieter hohe Raten zahlen müssen, denen möglicherweise keine ausreichende Bauleistung gegenübersteht: Das ist das Risiko der **Überzahlung**. Gerät der Massivbauanbieter dann in eine wirtschaftliche Schieflage, gar in die Insolvenz, kann das verheerende Folgen für Sie haben, wenn Sie zu hohe finanzielle Vorleistungen erbracht haben, ohne dass im Ge genzug ausreichende Bauleistungen erbracht wurden.

Auch der nicht exakt definierte **Fertigstellungstermin** kann empfindliche Folgen haben. Hatten Sie keinen vereinbart, bleibt damit ungeregelt, bis wann die Leistung erbracht sein soll. Das kann dazu führen, dass sich Ihr Bauvorhaben über einen langen Zeitraum schleppt und Sie irgendwann in die Situation der **finanziellen Doppelbelastung** geraten (parallel Mietzahlung und Baufinanzierung, → Seite 15). Der Gesetzgeber hat hier allerdings neue Regelungen geschaffen, dass zumindest grobe Angaben vertraglich vereinbart werden müssen.

Bauträgerhaus

Auch beim Kauf eines Hauses vom Bauträger – meist ein Reihenhaus oder eine Doppelhaus-hälfte – treten häufig Kostenrisiken auf. Hier sind aber meist mehr Kostenpositionen im Kaufpreis berücksichtigt als beim Kauf eines Fertighauses. Das liegt daran, dass Sie in diesem Fall Grundstück und Haus gemeinsam erwerben. Sie sind dann auch nicht Bauherr, sondern „nur“ Immobilienkäufer. Trotzdem ist der Umfang der Leistungen, die Sie für Ihr Geld erhalten, auch beim Kauf vom Bauträger einzig und allein in der Bau- und Leistungsbeschreibung festgelegt. Was darin nicht steht, ist üblicherweise seitens des Bauträgers auch nicht geschuldet, selbst wenn mit Begrifflichkeiten wie „schlüsselfertig“ oder Ähnlichem geworben wird. Häufige Kostenrisiken, die beim Kauf vom Bauträger auf Sie zukommen, sind:

- Zusatzkosten, die erst im Zuge der Hausbemusterung auftauchen (betrifft häufig die Heizungsausstattung, die Fensterqualität, Innentüren, Wand- und Bodenbeläge sowie Badausstattungen, Elektroausstattung)
- Erschließungskosten

- Anschlusskosten (Wasser, Strom, Telekommunikation, eventuell Gas oder Fernwärme)
- Kosten eines Bodengutachtens
- Kosten für Baustrom- und Bauwasserverbrauch
- Kosten des Abtransportes und der Deponie des Erdmaterials
- Behördenkosten wie Rohbaueinmessung oder Schornsteinabnahme
- Zusatzkosten für notwendige Umplanungen, die in der Leistungsbeschreibung nicht enthalten sind (zum Beispiel andere Kellerausführung, andere Ausbaustufen des Kellers oder des Daches)
- Kosten für eine Garage
- Kosten für die Anlegung des Gartens
- Kosten von Eingangspodest, Wegen, Terrasse, Einzäunung

Eine ganze Reihe von weiteren Kostenpunkten finden Sie in den Checkblättern (⇒ Seite 39 ff.).

Die **Zahlungsraten**, die an den Bauträger nach Baufortschritt entrichtet werden müssen, sind zwar in der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) geregelt, allerdings sind die Regelungen dort so lückenhaft, dass sie nicht vor Überzahlungen schützen. Sie finden in diesem Buch aber Hinweise für sinnvolle Ratenzahlungsvereinbarungen (⇒ Seite 190).

Gesetzlich verpflichtend ist auch mittlerweile, ein **Fertigstellungsdatum** zu vereinbaren (⇒ Seite 15). Achten Sie beim Bauen mit dem Bauträger trotzdem auch auf das **Baustartdatum**. Dieses kann beispielsweise davon abhängig gemacht werden, dass eine bestimmte Anzahl von Reihenhäusern einer Reihenhausanlage verkauft sein muss, bevor mit dem Bau begonnen wird. Kaufen Sie dann eines der ersten

Reihenhäuser einer Anlage, kann bis zum Baustart noch viel Zeit ins Land gehen. Das kann erhebliche Auswirkungen auf Ihre Finanzierung haben, wenn nämlich Zinszahlungen anfallen und auch Bereitstellungszinsen für einen Kredit, den Sie noch gar nicht einsetzen können.

Bei Bauträger-Kaufverträgen taucht immer häufiger auch das Problem auf, dass Bauträger zwar auf den ersten Blick ein Haus mit Grundstück anbieten, Sie aber faktisch in zwei Schritten kaufen sollen: Erst das Grundstück und dann das Haus. Hintergrund ist, dass der Bauträger sich die Risiken der Zwischenfinanzierung für das Grundstück erspart. Das Problem für Sie: Wenn Sie zunächst das Grundstück kaufen und erst in einem zweiten Schritt den Bau eines Hauses vertraglich abschließen, werden Sie vom Immobilienkäufer eines Bauträgerobjektes zum Bauherrn eines schlüsselfertigen Gebäudes. Der Kauf des Grundstücks birgt Kostenrisiken, die an Ihnen hängen bleiben – zum Beispiel ob das geplante Haus darauf überhaupt technisch und rechtlich baubar ist. Der Klassiker ist hier der Keller, der als einfacher, gemauerter Keller in der Bau- und Leistungsbeschreibung enthalten, der aber für das vorhandene Grundstück nicht geeignet ist. Muss dann ein sogenannter WU-Beton-Keller, also ein Keller aus wasserundurchlässigem Beton gebaut werden, möglicherweise sogar unter aufwändiger Wasserhaltung der Baugrube, können die Kosten explodieren: Zusatzkosten im mittleren fünfstelligen Bereich kommen hier schnell zusammen. Ab Seite 39 finden Sie in den Checkblättern die typischen Kostenrisiken beim Hauskauf vom Bauträger.



Eigentumswohnung vom Bauträger

Der Kauf einer Eigentumswohnung vom Bauträger birgt ähnliche Kostenrisiken wie der Hauskauf vom Bauträger. Typische Risiken, die nicht in der Baubeschreibung klar geregelt sind, entsprechen denen des Reihenhauskaufs vom Bauträger. Baubeschreibungen von Eigentumswohnungen sind aber meist komplexer, da hier unterschieden wird zwischen

- den **gemeinschaftlichen Eigentumsbereichen** (etwa Treppenhäuser oder Tiefgaragen)
- und dem **Sondereigentum** (der Innenbereich der Wohnung samt Innenoberflächen wie Bodenbelägen, Tapeten, Innentüren).

Diese Unterscheidung taucht in Baubeschreibungen aber häufig nicht auf: Gemeinschaftliches Eigentum und Sondereigentum an der Wohnung werden fast immer in eine einzige Bau- und Leistungsbeschreibung gepackt. Mehrkostenrisiken stecken dann oft in Zusatzwünschen für das Sondereigentum – etwa in einer anderen Badausstattung. Für die gemeinschaftlichen Bereiche können Sie in der Regel kaum Änderungswünsche äußern, da beispielsweise die Ausstattung des Treppenhauses oder des Kellers nicht wegen eines einzigen Käufers geändert wird.

Auch eine Eigentumswohnung vom Bauträger wird auf Grundlage der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) erworben – mitsamt den Risiken aus der ungenauen Definition der **Ratenzahlungen** nach MaBV.

Achten Sie auch beim Kauf einer Eigentumswohnung unbedingt auf die Fixierung des Baubeginns sowie des Fertigstellungstermins (dessen vertragliche Festlegung ist, wie erwähnt,

auch gesetzlich vorgeschrieben). An den Baubeginn sollten auch bei einem Wohnungskauf keine Bedingungen geknüpft sein wie etwa, dass mindestens 40 Prozent der Wohnungen verkauft sein müssen, bevor begonnen wird.

Hinzu kommen zusätzliche Regelungen aus dem Wohnungseigentumsgesetz (WEG bzw. WoEigG). Meist wird ein externer Wohnungseigentumsverwalter eingesetzt, der auch finanziert sein will. Ferner muss von allen Wohnungseigentümern eine anteilige Instandhaltungsrücklage aufgebaut werden, die ebenfalls Geld kostet. Zudem kann es sein, dass es einen umfangreichen Pflegebedarf für die Wohnanlage gibt (Treppenhausreinigung, Aufzugswartung, Grünanlagenpflege); auch dafür müssen in aller Regel die Gelder zur Verfügung gestellt werden. Der Kauf einer Eigentumswohnung verursacht also von Beginn an zusätzliche monatliche Belastungen – über Ihre reinen Bankverpflichtungen für den Kredit hinaus.

Architektenhaus

Das Architektenhaus ist in Sachen Kostenrisiken eine Besonderheit: Das Problem ist hier weniger die Intransparenz der Kosten (denn beim Bauen mit dem Architekten haben Sie eine transparente Kosteneinsicht), sondern der sehr späte Zeitpunkt im Planungsablauf, zu dem exakte Kostenaussagen vorliegen. Der Architekt schätzt zu Beginn der Planung die Kosten nur. Er kann dabei zwar auf Kostendatenbanken der Architektenkammern ebenso zurückgreifen wie auf eigene Erfahrungen. Die wirklich anfallenden Kosten kennt er aber meist erst, wenn die Ausführungsplanung erstellt ist und die Ausschreibungen an die Handwerker ausgesandt sowie von diesen mit Preisen versehen wieder zurückgesandt sind.

Zu diesem Zeitpunkt ist es im Planungsablauf natürlich schon sehr spät, um noch einmal fundamental an der Kostenschraube zu drehen. Diese Kostenunsicherheit ist ein Grund, warum sehr viele Bauherren das Bauen mit dem Architekten scheuen. Hinzu kommt die komplizierte und für Verbraucher weitgehend unverständliche Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI). Selbst Fachanwälte für Bau- und Architektenrecht müssen bei Honorarstreitigkeiten zwischen Architekten und Bauherren für jeden einzelnen Fall mit all seinen Details sehr genau hinsehen, um eine Rechtseinschätzung abgeben zu können.

Aber der Architekt kann auch haften, wenn er die vorgegebenen Baukosten nicht einhält, soweit Baukosten vorgegeben wurden. Daher ist es überaus wichtig, dass Sie Ihrem Architekten sehr früh mitteilen, welche Baukosten plus Baunebenkosten einschließlich Architektenhonorar maximal anfallen dürfen. Diese Summe (brutto) sollte unbedingt in den Architektenvertrag aufgenommen werden; der Architekt schuldet Ihnen damit die Einhaltung dieser Vorgabe. Sprengt er die Vorgabe, können Sie dagegen vorgehen.

Das Architektenhonorar richtet sich nach dem Gesamtbetrag, den Sie für Ihr Haus entrichten müssen, wird aber von den Baukosten separat und transparent in Rechnung gestellt. Je höher die Baukosten, desto mehr verdient der Architekt zwar üblicherweise, dem können Sie aber durch die vertragliche Begrenzung der Gesamtkosten und der Baukosten einen Riegel vorschieben. Außerdem sind nach einem Urteil des Europäischen Gerichtshofes (4.7.2019 / AZ: C-377/17) weitreichende Änderungen an der HOAI erzwungen worden, so dass seither

Honorarvereinbarungen auch unterhalb der von der HOAI vorgegeben Mindestsätze liegen dürfen. Die HOAI hat dazu nur noch Empfehlungscharakter, ihre Mindestsätze sind nicht mehr verbindlich.

Der Architekt kann Sie neutral beraten und wird auch eher zur Qualität eingesetzter Produkte raten. Das Potenzial der Kostensteuerung ist groß, weil Sie mit Architekten auch individuelle Anpassungen vornehmen können, ohne dass die Bauqualität darunter leiden muss. Ein erfahrener Architekt kann sogar mit einem eher kleinen Budget eine gute Bauqualität erreichen. Voraussetzung ist allerdings immer, dass Sie ein eigenes Grundstück mitbringen.

Im Gegensatz zum Architekten verdienen alle anderen Marktteilnehmer (Fertighausanbieter, Bauträger, Generalunternehmer) ihr Honorar versteckt im Gesamtpreis. Je günstiger diese Anbieter bauen und je teurer sie verkaufen, umso mehr Gewinn bleibt bei ihnen hängen.

Kostenrisiken aus finanzieller Doppelbelastung, nicht exaktem Zahlungsplan, Mängeln und Gewährleistung

Finanzielle Doppelbelastung

Beim Kauf von Neubauten, die erst noch im Entstehen sind, kommt es unweigerlich zu finanziellen Doppelbelastungen. Der Grund dafür ist die Bauzeit, die häufig über ein bis eineinhalb Jahre läuft. Während dieser Zeit zahlen Sie Miete. Gleichzeitig müssen Sie von Ihrer Bank Kapital abrufen, um die Bauraten zu zahlen – und haben so auch Zinsbelastungen.

viel zu ungenau sind. Um sicherzugehen, benötigen Sie einen exakten Ratenzahlungsplan, der alle zu erbringenden Leistungen und die Termine, zu denen sie gezahlt werden sollen, möglichst exakt auflistet. Solche Ratenzahlungspläne sehen bei einem Bauträger vorhaben anders aus als beim Bauen mit dem Massivhausanbieter oder Fertighausanbieter.

Bauträger: Hier sind Sie an die Vorgaben der MaBV gebunden. Trotzdem können Sie im Rahmen der dort festgelegten Raten deutlich exaktere Definitionen wählen. Sehr exakte Ratenzahlungsvorschläge dazu finden Sie auf Seite 194 in diesem Buch und in dem Ratgeber „**Kauf und Bau eines Fertighauses oder Massivhauses**“ der Verbraucherzentrale (→ Seite 271).

Schlüsselfertiges Massivhaus auf Ihrem Grundstück: Sie können die Raten in Umfang und Anzahl völlig frei gestalten. Grundsätzlich gilt hier: Die Raten müssen sehr exakt definiert werden.

Auch beim Bauen mit dem **Fertighausanbieter** auf Ihrem Grundstück sind Sie bei der Festlegung der Raten völlig frei. Hier gibt es bisweilen Besonderheiten. So wollen manche Fertighausanbieter eine höhere Vorauszahlung für die Holzbestellung. Wenn Sie darauf eingehen, muss dieser Betrag – den Sie zahlen, ohne dass Sie bereits eine Gegenleistung in der Hand haben – über eine Bürgschaft abgesichert werden. Diese muss aber spezielle Anforderungen erfüllen, sonst nützt sie Ihnen wenig (→ Seite 200). Im Insolvenzfall des Unternehmens kann Ihr Geld sonst weg sein. Wenn möglich, sollte auf Vorauszahlungen auch für das Holz gänzlich verzichtet werden, und Sie sollten erst zahlen, wenn das Haus vor Ort auf Ihrem Grundstück aufgestellt ist. Da ein Fertig-

haus relativ schnell steht, fällt dann häufig auf einen Schlag eine hohe Summe an. Doch Vorsicht: Da die meisten Fertighäuser einen ganz klassischen Innenausbau haben, sollte dieser auch klassisch nach Baufortschritt gezahlt werden. Das heißt, für die Hausaufstellung sollten nach Erbringung der Leistung maximal 60 bis 65 Prozent gezahlt werden und die verbleibenden 40 bis 35 Prozent dann in Raten, Zug um Zug, nach Fortschritt des Innenausbaus.

Eine Möglichkeit exakte Ratenzahlungspläne aufzustellen ist immer, eine exakte Baubeschreibung zu nehmen und die dort verzeichneten Leistungen in Abschnitte zu unterteilen, die erbracht sein müssen, bevor eine Ratenzahlung fällig wird. Dann stimmt der Ratenzahlungsplan inhaltlich exakt mit der Baubeschreibung überein, und es ist klar, dass erst nach Erbringung der dort beschriebenen Leistungen die Rate gezahlt wird (→ Seite 192).



Mängel und Gewährleistung

Auch Mängel und Gewährleistungsfragen bergen erhebliche Kostenrisiken. Hinsichtlich der Mängel, die an Ihrem Bauvorhaben während der Bauzeit anfallen, haben Sie gemäß BGB (§ 641 Absatz 3) das Recht, einen Mängleinbehalt vorzunehmen. Dieser Einbehalt beträgt üblicherweise das Zweifache des zur Beseitigung des Mangels notwendigen Betrags. Das heißt, auch wenn eine Ratenzahlung fällig wird, können Sie diese Rate um den entsprechenden Einbehalt kürzen.

Neben dem Mängleinbehalt können und sollten Sie sich während der Bauphase auch pauschal für die rechtzeitige und mangelfreie Fertigstellung absichern, indem Sie 5 Prozent des zu zahlenden Gesamtbetrags bis zur Abnahme

einbehalten. Dieses Recht gewährt Ihnen das BGB (§ 650 m Absatz 2). Auch das sollte nach Möglichkeit von vornherein im Bauvertrag geregelt werden. Die 5 Prozent werden üblicherweise bereits bei der ersten Rate einbehalten.

Und selbst nach der Abnahme haben Sie die Möglichkeit einen Geldbetrag für die Dauer der Gewährleistung einzubehalten. Dieses ist zwar nicht im BGB geregelt, die Rechtsprechung hat dies aber ausdrücklich festgestellt. Danach können Sie – soweit dies vertraglich vereinbart ist – bis zu 5 Prozent der Bausumme für die gesamte Dauer der Gewährleistung von 5 Jahren einbehalten. Dies für den Fall, dass in diesem Zeitraum Mängel auftauchen, die behoben werden müssen. Man spricht hier vom Gewährleistungseinbehalt. Manche Immobilienanbieter möchten diesen gerne durch eine Bürgschaft ihrer Bank ablösen. Wenn Ihnen das angeboten wird, benötigen Sie eine Bürgschaft die insolvenzfest ist und die durch Sie auf erstes Anfordern gezogen werden kann, sonst nutzt Ihnen das gar nichts, und Sie behalten den Geldbetrag besser direkt ein (⇒ Seite 198).

Wie hoch sind Neubaukosten?

Wenn Sie Preise für ein Grundstück samt Haus (Bauträger) oder nur für ein Haus (Fertighaus, Generalunternehmer-Massivhaus) vorgelegt bekommen, stellt sich sofort die Frage nach der Angemessenheit des Preises. Diese lässt sich relativ einfach überprüfen. Wenn Sie ein Grundstück mit Haus kaufen möchten, können Sie sich vom sogenannten örtlichen Gutachterausschuss eine Grundstückskostendokumentation besorgen.

Ein Gutachterausschuss ist ein Gremium, in dem unterschiedliche, regional tätige Immobiliensachverständige unter der Federführung der örtlichen Kommune oder des Landkreises zusammensitzen. Sie erhalten üblicherweise automatisch Kopien aller Grundstücks- und Immobilienkaufverträge in der Region und erstellen dazu meist jährlich eine Dokumentation. So entsteht eine neutrale Kostenübersicht der regionalen Boden- und Immobilienpreise. Diese Dokumentationen kann man meist gegen eine Schutzgebühr bei der Kommune erwerben, manchmal auch einfach von deren Internetseite herunterladen.

Anhand einer solchen Übersicht können Sie herausfinden, welchen Wert in etwa das Grundstück hat, das Ihnen gemeinsam mit einem Haus verkauft werden soll. Diesen Wert des Grundstücks können Sie dann vom Gesamtkaufpreis abziehen: Übrig bleiben die Kosten, die der Bauträger für den Hausbau haben will.

Wenn Sie auf Ihrem eigenen Grundstück ein Fertighaus oder Generalunternehmer-Massivhaus errichten wollen, kennen Sie die angebotenen Baukosten bereits, da Sie Grundstück und Haus getrennt voneinander erworben haben.

Haben Sie die Werte für die Grundstücks- und Gebäudekosten getrennt vor sich liegen, können Sie die Baukosten pro Quadratmeter Wohnfläche ermitteln. Dazu benötigen Sie nur eine exakte Ermittlung der Wohnfläche des angebotenen Gebäudes (⇒ Seite 176).

In die Wohnfläche können nur Flächen derjenigen Räume einfließen, die nach Landesbauordnung auch zu Wohnzwecken zugelassen sind. Dazu gehören: Eine ausreichende Raumhöhe (in den meisten Landesbauordnungen mindestens 2,40 Meter, in Berlin sogar 2,50 Meter, in Baden-Württemberg nur 2,30 Meter), natürliche Belichtung und Belüftung (mindestens 10 Prozent der Raumgrundfläche müssen als Fensterfläche vorhanden sein, heißt also, ein 10 Quadratmeter großer Raum benötigt zumindest einen Quadratmeter Fensterfläche) und Beheizbarkeit (mindestens auf 20 °C). Kellerräume, vor allem von Bauträgern, erfüllen diese Bedingungen häufig nicht. Sie werden gerne als „Hobbyräume“ betitelt und sind nur selten als Wohnräume nach Landesbauordnung zulässig. Solche Räume dürfen bei der Wohnflächenermittlung nicht berücksichtigt werden. Dasselbe gilt für Dachräume, die nicht die Mindestanforderungen der Landesbauordnung erfüllen (die Geschoss Höhe ist hier üblicherweise zumindest über die Hälfte des Dachraums erforderlich; Flächen unterhalb einer Raumhöhe von 2 Metern, werden bei der Raumfläche nur zur Hälfte angerechnet, unterhalb von 1,5 Metern gar nicht).

Wenn Sie nun die reine Wohnfläche kennen – am besten verbindlich ermittelt nach der sogenannten Wohnflächenverordnung – dann können Sie den angebotenen Baukostenpreis des Hauses durch die Quadratmeterzahl der reinen Wohnfläche teilen. Die Zahl, die sich ergibt, bezeichnet die Baukosten pro Quadratmeter Wohnfläche. Die Baukosten des Kellers sind darin dann sozusagen inbegriffen, obwohl die Kellerfläche bei der Wohnfläche nicht berücksichtigt wurde.

Beispiel: Ihnen wird ein neues Reihenhaus samt Grundstück für 320.000 Euro angeboten. Sie haben mit Hilfe der Dokumentation des örtlichen Gutachterausschusses ermittelt, dass die Kosten für das Grundstück in etwa 60.000 Euro betragen. Bleiben 260.000 Euro für die Baukosten. Das Ihnen angebotene Haus hat eine reine Wohnfläche von 120 Quadratmetern (je 60 Quadratmeter im Erdgeschoss und im Obergeschoss). Sie teilen 260.000 durch 120 und erhalten Baukosten von 2.166,66 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche.

Nun vergleichen Sie:

- Eine **einfache Bauweise** (Standard-Dämmung nach Gebäudeenergiegesetz GEG, Zweifachverglasung, einfache Gasheizung, einfache Bad- und Innenausstattung) kostet etwa bis 1.900 Euro pro Quadratmeter.
- Eine **Bauweise mittlerer Qualität** (etwas höherer Dämmstandard, Dreifachverglasung, eventuell Wärmepumpe, gute Bad- und Innenausstattung – unter anderem Parkett statt Laminat) kostet etwa 1.900 Euro bis 2.500 Euro pro Quadratmeter.
- Baukosten über 2.500 Euro pro Quadratmeter bedeuten dann bereits einen **deutlich höheren Standard** (zum Beispiel Passivhausbauweise, hoch gedämmte Fenster, Lüftungsanlage, sehr gute Innenausstattung).

Wenn das Ihnen angebotene Haus nun Baukosten von über 2.500 Euro pro Quadratmeter aufweist, aber nur über eine sehr einfache Ausstattung verfügt, dann wissen Sie, dass Ihr Bauträger an diesem Haus viel verdienen wird: Die Preisspanne zwischen den realen Baukosten und dem Ihnen angegebenen Kaufpreis ist seine Gewinnspanne. In diesem Beispiel

wäre das Haus eher zu teuer, denn eine eventuell gute Lage bezahlen Sie bereits über den Grundstückspreis. Das muss nicht heißen, dass Sie das Haus nicht kaufen sollten. Es bleibt für Sie aber ungewiss, ob Sie es für diesen Preis einmal wieder verkaufen können.

Sonderfall Eigentumswohnung: Bei Eigentumswohnungen ist die Betrachtungsweise etwas anders. Hier liegen die am Markt angebotenen Quadratmeterpreise häufig etwas höher als bei Häusern. Auch können Sie hier nicht einfach das Grundstück herausrechnen, da Sie ja nur einen fiktiven Anteil am Grundstück erwerben. Sie können jedoch mehrere ähnliche Objektangebote mit den Dokumentationen des örtlichen Gutachterausschusses gut vergleichen. Wichtig ist nur, dass Sie tatsächlich vergleichbare Objekte heranziehen (also ähnliche Lage, ähnliche Größe). So erkennen Sie, ob der Angebotspreis ein Fantasiepreis ist, den Sie im Falle eines Wiederverkaufs nicht mehr werden erzielen können.

Kostenrisiken bei gebrauchten Immobilien

Auch beim Kauf einer gebrauchten Immobilie (ob Haus oder Wohnung) gibt es Kostenrisiken. Diese Risiken liegen darin, dass gebrauchte Immobilien üblicherweise mit dem Zusatz „wie gesehen“ oder „wie es steht und liegt“ im notariellen Kaufvertrag veräußert werden. Der Verkäufer lässt vom Notar meist auch einen Haftungsausschluss für Sachmängel in

den Kaufvertrag setzen. Das heißt, was die Baubeschreibung bei neuen Immobilienobjekten ist, entspricht der Gebäudebesichtigung bei gebrauchten Objekten. Es ist also wichtig, eine extrem sorgfältige Objektbesichtigung durchzuführen, zu der Sie auch Fachleute einschalten können. Wie Sie das vertraglich richtig tun, welche Fachleute geeignet sind und wo Sie diese finden, erfahren Sie in dem Ratgeber „**Kauf eines gebrauchten Hauses**“ der Verbraucherzentralen (→ Seite 271).

Doch selbst wenn eine gebrauchte Immobilie in keinem guten Zustand ist, heißt dies nicht, dass man auf den Kauf besser verzichtet. Berücksichtigen Sie aber von vornherein die Kosten, die nötig sind, um die Immobilie so herzurichten, dass sie für Ihre Bedürfnisse geeignet und bewohnbar ist. Diese Sanierungskosten werden häufig massiv unterschätzt. Die Sanierung eines einzigen Badezimmers kann 20.000 Euro und mehr kosten. Ein Dachgeschossausbau, bei dem zum Beispiel auch eine neue Dämmung angebracht werden muss samt neuer Unterdachverkleidung und neuen Dachfenstern, kann sehr schnell bei 30.000 bis 40.000 Euro liegen. Das Teure daran sind meist weniger die Materialkosten als vielmehr die Personalkosten. Und häufig muss zuvor ein Rückbau der alten Bausubstanz erfolgen. Alte Fliesen und Sanitärgegenstände, häufig aber auch ganze Rohrstränge, müssen ausgebaut und entsorgt werden. Beim Dach können noch Dachdichtungsmaßnahmen der Ziegeldeckung notwendig sein. Leider erkennt man meist erst während der Sanierungsarbeiten, wie hoch – und teuer – der wirkliche Sanierungsbedarf letztlich ist.

Vertragsfallen – ein Überblick

Die meisten Verbraucher schließen nur einmal im Leben einen so umfangreichen Vertrag ab wie den zum Kauf oder Bau einer Immobilie. In fast allen Verträgen – und zwar ausdrücklich auch den von Notaren entworfenen – stecken aber teils große Risiken. Wer diese nicht sorgfältig prüft oder prüfen lässt, kann sehr schnell in rechtlich kaum mehr beherrschbaren Situationen landen.

Was sind Vertragsfallen und wie entstehen sie?

„Vertragsfalle“ ist ein umgangssprachlicher Begriff für Regelungen, die möglicherweise rechtmäßig sind, aber Ihren Interessen zuwiderlaufen. Regelungen also, die Ihnen erhebliche Nachteile bringen oder für Sie sogar ernsthaft existenzgefährdet werden können. Genauso dazu gehören aber auch Regelungen, die bei der Vertragsgestaltung bewusst weggelassen werden und Ihnen so rechtliche Möglichkeiten nehmen. Das können beispielsweise Regelungen sein, die gesetzlich nicht geregelt sind, aber deren vertragliche Regelung nach der laufenden Rechtsprechung zulässig ist wie zum Beispiel ein Geldeinbehalt während der Dauer der Gewährleistungszeit. Für Laien sind solche Dinge oft nur schwer zu erkennen, da Bau- oder Kaufverträge von Immobilien nicht zum täglichen Handwerkszeug von Laien gehören. Hinzu kommt eine teils sehr verschlüsselte,

juristische Sprache, die nicht immer einfach zu verstehen ist.

Vertragsfallen zu Ihren Ungunsten entstehen meist dann, wenn ein Immobilienbau- oder Immobilienkaufvertrag von der Gegenseite entworfen und Ihnen dann zur Unterschrift vorgelegt wird. Dies ist jedoch fast immer der Fall. Verträge, die Ihnen von einer Gegenseite vorgelegt werden, müssen daher grundsätzlich sorgfältig durchgelesen und überprüft werden.

Diejenigen Personen, die solche Verträge für Bauträger, Fertighausanbieter, Massivhausanbieter oder andere entwerfen, pflegen nicht selten eine langjährige Geschäftsbeziehung mit eben diesen. Viele Bauträger zum Beispiel arbeiten über lange Zeiträume mit den immer selben Notaren zusammen. Wenn ein Notar beispielsweise in jährlichen Wiederholungen 20 oder 30 Reihenhauskaufverträge beurkundet, ist das für ihn ein sehr einträgliches Geschäft. So wird sein Vertragsentwurf zunächst einmal die Wünsche des Bauträgers enthalten. Zwar ist der Notar nach § 17 des Beurkundungsgesetzes verpflichtet, auch Ihren Willen –

Zitat – „zu erforschen“. In der Praxis sieht das aber meist so aus, dass Ihnen ein Makler oder Bauträger einen Vertrag in die Hand drückt, der häufig noch nicht einmal als Entwurf gekennzeichnet ist, sondern einen sehr starken Abschlossenheitscharakter hat. Es gibt kaum einen Notar, der zu einem solchen Vertragsentwurf ein Aufklärungsschreiben legt, welches zu den Rechten und Pflichten beider Vertragsparteien aufklärt. Dies hat zwischenzeitlich schon zu einer Bundesratsinitiative des Landes Berlin geführt, die darauf dringt, dass Notare Ihre Entwürfe mittlerweile direkt an Verkäufer und Käufer senden müssen. Nicht berücksichtigt wurde in diesem Gesetzesentwurf leider, dass eine verpflichtende, schriftliche Aufklärung beider Seiten durch den Notar in einem Begleitschreiben erfolgen muss, in dem dieser Ihnen wichtige Rechte und Pflichten aus dem BGB darlegt und Auskunft darüber gibt, in welcher Weise diese Rechte und Pflichten durch den vorliegenden Vertrag eingeschränkt oder ergänzt werden.

Solange der Gesetzgeber dies nicht durch eine verbraucherfreundlichere Gesetzgebung regelt, müssen Sie sich um eine solche Überprüfung leider selbst kümmern.

Die Initiative des Landes Berlin mündete zwischenzeitlich in ein Gesetz. Der Notar muss Ihnen den Vertragsentwurf direkt zusenden und darf Ihnen diesen nicht mehr über irgendwelche Zwischenstationen, wie beispielsweise Makler oder Bauträger, zukommen lassen. Unter § 17 Absatz 2a) des Beurkundungsgesetzes heißt es mittlerweile:

„(...) bei Verbraucherträgen, die der Beurkundungspflicht nach § 311b Absatz 1 Satz 1

und Absatz 3 des Bürgerlichen Gesetzbuchs unterliegen, soll dem Verbraucher der beabsichtigte Text des Rechtsgeschäfts vom beurkundenden Notar oder einem Notar, mit dem sich der beurkundende Notar zur gemeinsamen Berufsausübung verbunden hat, zur Verfügung gestellt werden.“

Woran kann man Vertragsfallen erkennen?

Vertragsfallen kann man ohne Übung und Kenntnis der laufenden Rechtsprechung nur schwer erkennen. Trotzdem kann man sich durchaus auch als Laie einen ersten Überblick verschaffen, was ein ordentlicher Kauf- oder Werkvertrag enthalten sollte. Dies nämlich regelt der Gesetzgeber im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB). Vertragsregelungen, die vom BGB abweichen, muss man sich sehr genau ansehen, denn meist weichen sie dann zu Ihren Ungunsten ab. Nicht jede dieser Abweichung muss automatisch zulässig sein, denn die Rechtsprechung klärt fortlaufend neue Streitfälle, sodass nach wie vor Regelungen in Verträgen auftauchen, die zum Beispiel der Bundesgerichtshof (BGH) längst für unzulässig beziehungsweise unwirksam erklärt hat, dies teilweise sogar in großem Umfang und selbst dann, wenn die Verträge über Notartische gewandert sind, wie Sie noch sehen werden.

Damit Sie Vertragsfallen besser erkennen können, ist es sinnvoll, sich vor dem Kauf einer neuen Immobilie das Werkvertragsrecht des

BGB einmal genauer anzusehen. Sie finden dieses im Internet unter www.gesetze-im-internet.de und dort unter BGB. Die Paragrafen 631 bis 651 umfassen das sogenannte Werkvertragsrecht. Verträge zum Bau einer neuen Immobilie werden auf Basis dieses Vertragsrechts geschlossen. Darin enthalten ist auch das neue Verbraucherbauvertragsrecht, das seit Anfang 2018 gilt. Dieses ergänzt das übrige Werkvertragsrecht um die Paragrafen 650i bis 650n. Es gilt allerdings nur für Bauherren, die auf eigenem Grundstück bauen. Wer Haus oder Wohnung gemeinsam mit dem Grundstück vom Bauträger kauft, für den regelt § 650u, dass in diesem Falle folgende Paragrafen des BGB-Werkvertragsrechts **nicht** gelten:

- § 648
- § 648a
- § 650b
- § 650e
- § 650k Absatz 1
- § 650l
- § 650m Absatz 1

Hier greifen teils Regelungen der sogenannten Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV). Es ist also rechtlich ein deutlicher Unterschied, ob Sie eine Immobilie auf eigenem Grundstück bauen oder samt Grundstück neu kaufen. Oder aber auch eine gebrauchte Immobilie kaufen. Verträge zum Kauf gebrauchter Immobilien werden auf Basis des Kaufvertragsrechts geschlossen. Hierbei handelt es sich um die Paragrafen 433 bis 453.

Damit Sie ein Gefühl für typische Vertragsfallen in Kaufverträgen gebrauchter und neuer Immobilien entwickeln, finden Sie in diesem Buch einen Überblick über die häufigsten Vertrags-

fallen, mit denen Verbraucher konfrontiert sind. Die hier beschriebenen Vertragsfallen können Sie mit Ihnen vorgelegten Verträgen und Vertragsformulierungen vergleichen. Sie werden dadurch problematische Punkte in Verträgen einfacher finden. Die meisten Vertragsfallen finden sich in Verträgen noch zu errichtender Immobilien, also Bauträger- oder Fertighauskaufverträgen; die wenigsten Vertragsfallen finden sich meist beim Verkauf eines gebrauchten Hauses von privat an privat ohne Makler.

Viele Menschen glauben noch immer, nette Verkäufer, die wahre Charmeure sind, zum Kaffee einladen und die Tür aufzuhalten, würden auch nette Verträge schließen. Diesen Irrtum haben schon viele Immobilieninteressenten teuer bezahlt. Ob ein Immobilienverkäufer wirklich fair und nett ist, zeigt sich erst beim Vertrag, den er von Ihnen unterzeichnet haben will.

Wie kann man Vertragsfallen wirksam entgegentreten?

Vertragsfallen kann man dann wirksam entgegentreten, wenn sie einem erstens bewusst sind und zweitens die Verhandlungsposition stimmt. Das heißt, es ist schon einmal ein grundlegender Unterschied, ob Sie auf eigenem Grund und Boden ein Fertighaus beziehungsweise ein schlüsselfertiges Massivhaus bauen wollen oder ob Sie Grundstück und Haus von einem Bauträger gemeinsam erwerben. In beliebten Ballungsräumen wie

Hamburg, Düsseldorf, Köln, Frankfurt, Stuttgart oder München werden Bauträger kaum auf Ihre Wünsche bei der Vertragsgestaltung eingehen. Trotzdem ist es natürlich auch dort so, dass Sie gewisse Verhandlungsspielräume haben. Denn nicht alles, was Ihnen vertraglich vorgelegt wird, muss so zwangsläufig überhaupt zulässig sein. Ferner stellen sich erhebliche Fragen, wenn ein Notar Sie einseitig stark benachteiligende Formulierungen in einen Kaufvertrag aufnimmt, bevor er Ihre Wünsche überhaupt gehört hat beziehungsweise wenn er seinen Vertragsentwurf nur von einem Makler oder Bauträger durchreichen lässt, ohne ihn auch nur einmal zu erläutern und Sie über Ihre Rechte aufzuklären. Das ist der Punkt, wo Sie durchaus Möglichkeiten haben einzuhaken und der Notar Ihnen auch nicht alles verwehren kann. Grundsätzlich hat der Bauträger natürlich die Freiheit der Wahl, welchen Käufer er wählt. Und natürlich kann er Sie auch ohne Angabe von Gründen ablehnen. Wenn er mit Ihnen aber sehr kurz vor dem Notartermin steht, wird er sich auch das gegebenenfalls gut überlegen. Denn dann wartet auch in beliebten Regionen trotzdem wieder Vertriebsarbeit auf ihn, bis er den nächsten Kunden beim Notar hat.

Grundstückseigentümer, die auf ihrem Grundstück bauen wollen, erleben ebenfalls häufig klare Ansagen der Anbieter und hören die Forderung, dass mit dem vorgelegten Vertrag gebaut werde oder eben gar nicht. Dann muss man im Zweifel sehr nüchtern darüber nachdenken, ob man sich solche Vorgehensweisen bieten lassen will oder in Ruhe sucht, bis man einen Anbieter hat, der andere Vertragskonditionen bietet. Gerade für „Häuslebauer“ gibt es

mittlerweile gute Alternativen, die man einsetzen kann. Dazu später mehr.

Man wird aber ganz sicher nicht ein Haus kaufen, wie man ein Auto kauft. Den bequemen Weg zur Immobilie gibt es nur selten. Stellen Sie sich zumindest besser auf Schweiß und Tränen ein. Sie werden gegebenenfalls durch harte Verhandlungen gehen, auch durch solche, bei denen Sie sich sehr ärgern und die schließlich sogar scheitern. Außer bisweilen aufgesetzter Höflichkeit ist Kundenkommunikation nicht gerade die Stärke von vielen Bauträgerunternehmen. Bei vielen hat man den Eindruck, der Kunde stehe nicht im Mittelpunkt, sondern schlicht im Weg. Der Grund ist ganz einfach: Wer das Grundstück hat, bestimmt, wer auf dem Grundstück baut. Aber selbst wenn Sie auf Ihrem eigenen Grundstück bauen, werden Sie sich häufig wundern, mit welcher Chuzpe man Ihnen begegnet. Darin liegt der zweite Grund: Ein Autoverkäufer hofft vielleicht, Sie einmal wiederzusehen, wenn Sie Ihr nächstes Auto kaufen wollen und ihn in guter Erinnerung haben. Ein Hausverkäufer weiß, dass er den Kunden mit hoher Wahrscheinlichkeit nur einmal und dann nie wieder sieht. Manchmal läuft es bis zum Vertragsabschluss sehr höflich, und kurz danach wird es sehr rüde.

Relativ harmonisch kann es laufen, wenn Privatpersonen eine gebrauchte Immobilie von einer Privatperson kaufen, ohne Makler oder andere Personen mit Eigeninteressen dazwischen. Dann kann man sich in Ruhe gemeinsam einen Notar wählen, ihm erläutern, was man will und auf dieser Basis einen Kaufvertrag entwerfen lassen.

Stichwortverzeichnis

A

Abbruch des Bauvorhabens 219
 Abnahme 226
 Abtransportkosten (Erdreich) 52
 Abtretung (Auszahlungsansprüche) 198
 Allgemein anerkannte Regeln der Technik 172
 Anpflege (Grünanlage) 186
 Anschluss (Grundstück) 163
 Aufrechnungsverbot 226
 Aufzug 93
 Aufzugssanierung 141
 Ausführungsverhalte 170
 Außenanlagen

- Eigentumswohnung 96
- Haus 88

 Außenanlagensanierung 146
 Auszahlungsansprüche (Abtretung) 198

B

Badausstattung 73
 Badsanierung 117
 Balkone 86
 Balkonsanierung 132
 Barrierefreiheit 175
 Baugenehmigungsgebühren 39
 Baugrundrisiko 165
 Baulast 162
 Baulisten (gebrauchte Immobilie) 241
 Bauleiter 211
 Baustart 214
 Baustellenbetreuung 211

Baustelleneinrichtung 47
 Baustoffverhalte 170
 Baustrom 49
 Bauwasser 49
 Bauzeit 214
 Beschaffenheiten

- (bautechnische) 172

 Besitzübergang 226
 Bezugsfertigkeit 214
 Bodengutachten 44
 Bodenbelagsreuerung 125
 Bürgschaften 200

C

Carport 186

D

Dachbodenausstattung 77
 Dachsanierung 110
 Deponiekosten (Erdreich) 52
 DIN-Normen 172
 Dokumentation 187
 Dokumente (gebrauchte Immobilie) 256

E

Effizienzhaus 180
 Einbauküche 84
 Einbruchschutz (Fenster) 70
 Eigenleistungen 182
 Eigentumsübergang 226
 Elektroausstattung 60
 Elektroerneuerung 115
 Energieabnahmevertrag 180
 Energieeffizienz 179

Energieliefervertrag

- gebrauchte Immobilie 248
- neue Immobilie 180

Entwässerungskanalarbeiten 53

Erschließungsbeiträge

- erstmals 41
- nachträglich 134
- gebrauchte Immobilie 243
- Neubau 163

F

Fassadensanierung 108
 Fenster 69
 Fenstersanierung 111
 Fertigstellung 214
 Festpreisgarantie 168
 Flachdachsanierung 144
 Freiräumung (Grundstück) 45

G

Garantien (gebrauchte Immobilie/Übertragung) 253
 Garage 89, 186
 Gebäudeenergiegesetz GEG

- 106, 179, 250

 Gebäudezubehör (gebrauchte Immobilie) 246
 GEG-Pflichtmodernisierung

- 106, 250

 Gemeinschaftliches Eigentum (Sanierung) 137
 Gewährleistungseinbehalt 199
 Gewährleistungsrechte (gebrauchte Immobilie/Übertragung) 253
 Grünanlage 186

- G**
- Grundbuch
 - gebrauchte Immobilie 236
 - neue Immobilie 161
 - Grundstücksflächen (gebrauchte Immobilie) 244
 - Grundstücksbeschaffenheit 178
 - Grundstücksgröße 178
 - Grundwasserhaltung 50
 - Güteverhandlung 230
 - Gutachterausschüsse 149
- H**
- Haftungsausschluss
 - Rechtsmängel 237
 - Sachmängel 242
 - Hausanschlüsse 53
 - Hauseingang 85
 - Hauseingangserneuerung 130
 - Hausrecht 212
 - Haustürerneuerung 130
 - Hebeanlage 59
 - Heizölbestände 249
 - Heizungsausstattung 65
 - Heizungssanierung 113
- I**
- Innentürerneuerung 123
 - Insolvenzfall des Unternehmens 221
 - IT-Anschlüsse (gebrauchte Immobilie) 116
 - IT-Ausstattung (neue Immobilie) 63
- J**
- Jour Fixe 211
- K**
- Katastergebühren 43
 - Kellerabteil 92
- L**
- Kellerausstattung 56
 - Kellerkonstruktion 55
 - Kellersanierung 107
 - KfW-Effizienzhaus 180
 - Küchenerneuerung 121
 - Kündigung 215
- M**
- Maklerprovision
 - gebrauchte Immobilie 260
 - neue Immobilie 210
 - Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) 12
 - Mängelbilder 172
 - Mediation 230
 - Mietvertrag 238
 - Mitwirkungspflichten (Bauherr) 167
- N**
- Nachunternehmer 213
 - Neubaukosten 18
 - Nießbrauchrecht 240
- P**
- Planabnahme 188
 - Protokollsammlung (WEG) 252
 - Prüfstatik 40
- R**
- Realteilung 189
 - Rechtsmängel (Haftungsausschluss) 237
 - Regeln der Technik 172
 - Resistance-Classes 70
- S**
- Rollläden 71
 - Rolladensanierung 111
 - Rücklagenbildung 139, 252
- T**
- Telefonanschüsse (gebrauchte Immobilie) 116
 - Telefonausstattung (neue Immobilie) 63
 - Terrassen 86
 - Terrassensanierung 132
 - Tiefgarage 186
 - Tiefgaragensanierung 142
 - Tiefgaragenstellplatz 94
 - TV-Anschlüsse 116
 - TV-Ausstattung 63
 - Treppenhausmodernisierung 140
- U**
- Überzahlung 12
 - Unterlagen (Dokumentation) 187
 - Unterwerfung (Zwangsvollstreckung) 205

Übergabedatum (gebrauchte Immobilie) 258

Übergabebeabwicklung (gebrauchte Immobilie) 258

V

Vermessungsgebühren 43

Versicherungen

- gebrauchte Immobilie 253
- neue Immobilie 209

Vertragsbestandteile 169

Vertragspartner 159

Vertragspläne 188

Vertragsverhandlungen 231

Verwaltervertrag 191

VOB/B-Regelungen 206

Vollmachten 203

Vorleistungen (Bauherr) 167

W

Wandoberflächenerneuerung 124

Warmwasserbereitung 65

Wartungsverträge (gebrauchte Immobilie) 247

Wasserleitungssanierung 119

WEG-Eigentum (neue Immobilie)

189

WEG-Verwalter

- gebrauchte Immobilie 255
- neue Immobilie 191

WEG-Verwaltervertrag (gebrauchte Immobilie) 255

Widerstandsklassen (Fenster)

70 f.

Wohnfläche

- gebrauchte Immobilie 244
- neue Immobilie 176

Wohngeld 139, 252

Wohnrecht 239

Wohnungseigentümergemeinschaft 139

Z

Zahlungsabwicklung (gebrauchte Immobilie) 260

Zahlungsplan 192

Zubehör (gebrauchte Immobilie) 257

Zustand (gebrauchte Immobilie) 257

Zwangsvollstreckung (Unterwerfung) 205

Und was machen Ihre Freunde gerade rund um die Immobiliensuche?

Helfen Sie Ihnen doch ganz einfach, indem Sie unser kostenfreies E-Book **mailen, posten, twittern, teilen, liken** oder was immer Sie mögen, so dass auch Ihre Freunde in den Genuss der Informationen der Verbraucherzentrale kommen können.



www.vz-ratgeber.de/was-sie-vor-dem-kauf-einer-immobilie-wissen-sollten

