



Der Verkäufer überlegt es sich anders: Welche Ansprüche hat der potentielle Käufer?

Endlich gefunden! Die perfekte Immobilie! Die lange Suche hat ein Ende... Doch was passiert eigentlich, wenn der Verkäufer es sich anders überlegt und doch nicht mehr verkaufen will oder den Preis erhöht?

Hat der potentielle Käufer dann Ansprüche auf Schadensersatz, weil er bereits einen Darlehensvertrag geschlossen hat?

Diese Frage lag dem Bundesgerichtshof (BGH) zur Entscheidung vor. Eine Großinvestorin aus Frankfurt am Main hatte die Absicht, mehrere Eigentumswohnungen an Privatkunden zu verkaufen. Eine Maklerfirma wurde beauftragt. Käufer besichtigten im August

die Wohnungen und waren bereit, zu dem inserierten Kaufpreis von 376.700,00 EUR zu kaufen. Im September wurden dem potentiellen Käufer Entwürfe für den notariellen Kaufvertrag übersandt. Weil der Makler auf Nachfrage bestätigte, dass dem Kauf nichts mehr im Wege stehe, schloss der Käufer einen Darlehensvertrag über 300.000,00 EUR. Am 30. September erhielt der Käufer die Information, dass der Kaufvertrag Mitte Oktober beurkundet werden könne und am 14. Oktober nannte der Makler den 30. Oktober als Beurkundungstermin. Am 22. Oktober kam die Überraschung: Der Makler informierte den Käufer, dass der Verkäufer es

sich anders überlegt habe und nur noch zu einem höheren Kaufpreis von 472.400,00 EUR verkaufen werde. Damit war der Käufer nicht einverstanden und nahm von dem Erwerb Abstand. Die Investorin verkaufte die Wohnung zu dem höheren Preis an einen anderen Interessenten.

Der Käufer wollte nun die Kosten für die Rückabwicklung des Darlehensvertrages geltend machen (rund 9.000,00 EUR). Damit hatte er in drei Instanzen keinen Erfolg.

Der BGH hat im Urteil vom 13. Oktober 2017 (Aktenzeichen VZR11/17) ausgeführt, dass jede Partei im Rahmen der Privatautonomie bis zum Vertrags-

abschluss das Recht hat, von dem beabsichtigten Vertrag Abstand zu nehmen. Investitionen, die ein Vertragspartner schon tätigt in der Erwartung, der Vertrag werde geschlossen, erfolgen daher grundsätzlich auf eigenes Risiko. Nur, wenn der Vertragsschluss nach den bisherigen Verhandlungen als sicher anzunehmen ist, können Schadensersatzansprüche unter dem Gesichtspunkt der Verletzung einer vorvertraglichen Schutzpflicht in Betracht kommen.

Bei einem Kaufvertrag über eine Wohnung sind an die Verletzung vorvertraglicher Schutzpflichten indes strengere Anforderungen zu stel-



zu verkaufen, schon innerlich abgerückt war, ohne ihm das rechtzeitig zu offenbaren.

Der BGH hat auch entschieden, dass es keine besonders schwerwiegende Treuepflichtverletzung eines potentiellen Verkäufers darstellt, wenn er zum Abschluss eines Vertrages bereit ist, sich aber (heimlich) vorbehält, den Kaufpreis später zu erhöhen oder doch nicht zu verkaufen. Ohne notarielle Beurkundung ist der Verkäufer an seine Erklärung nicht gebunden. Der BGH wörtlich: „Vielmehr muss dem Kaufinteressenten klar sein, dass der Verkaufswillige bis zur Beurkundung des Kaufvertrages nicht gebunden ist und es diesem freisteht, seine Verkaufsbereitschaft aufzugeben oder zu modifizieren.“

Es kann daher sinnvoll sein, ein Verkaufsangebot notariell zu beurkunden, damit es bindend ist.

Überlegt der Verkäufer es sich anders und will den Kaufpreis erhöhen oder gar nicht mehr verkaufen, muss er das dem Verhandlungspartner allerdings umgehend mitteilen.

Schadensersatz für die Finanzierungskosten bekam der Kaufinteressent also nicht. Das Risiko, schon einen Darlehensvertrag abgeschlossen zu haben, bevor der Kaufvertrag beurkundet war, trägt er selbst. Er habe – so der BGH – das Risiko vermeiden können, indem er nur eine Finanzierungszusage einholt.

Mitgeteilt von Rechtsanwältin Stefanie Bressel, Bremerhaven Fachanwältin für Mietrecht und Wohnungseigentumsrecht seit 2005 FOCUS-Empfehlung „TOP-Anwälte“ Mietrecht und WEG 2013, 2015, 2016 und 2017 www.kanzlei-im-zentrum.de

dem Vertrag ohne triftigen Grund, löst das allein noch keine Schadensersatzansprüche aus. Nur, wenn eine besonders schwerwiegende – in der Regel vorsätzliche – Treuepflichtverletzung vorliegt, kommen Schadensersatzansprüche in Betracht. Solche vorsätzlichen Treuepflichtverletzungen wird man annehmen können, wenn der Verkäufer tatsächlich gar nicht die Absicht hatte, zu verkaufen, und die Verkaufsabsicht nur vortäuscht oder er es sich im Laufe der Verhandlungen anders überlegt, ohne den potentiellen Vertragspartner rechtzeitig zu informieren. Der potentielle Käufer konnte im Streitfall aber nicht beweisen, dass die Verkäuferin von vornherein nicht die Absicht hatte, für den niedrigeren Preis zu verkaufen. Er konnte auch nicht beweisen, dass die Verkäuferin von der Absicht, zu diesem Preis zu verkaufen, schon innerlich abgerückt war,

Schön einfach - einfach schön!



Küchen von: **SieMatic**
in der Grashoffstraße
Inh.: Stefan Ehrlicher
Grashoffstr. 40 | Bremerhaven | Telefon 0471.80 99 337
www.siematic-in-der-grashoffstrasse.de

Herausforderungen



DR. MANFRED ERNST

Notar a. D.
Rechtsanwalt

LUTZ FRANKE

Notar
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Versicherungsrecht

STEFANIE BRESSEL

Rechtsanwältin
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht
Fachanwältin für Arbeitsrecht
Mediatorin

INGEBORG MODEL

Rechtsanwältin
Fachanwältin für Familienrecht
Fachanwältin für Verkehrsrecht
Mediatorin

KANZLEI IM ZENTRUM

Dr. Manfred Ernst · Lutz Franke · Stefanie Bressel
Ingeborg Model

NOTAR | RECHTSANWÄLTE | FACHANWÄLTE | MEDIATION

Karlsburg 2 | 27568 Bremerhaven | Telefon (0471) 39 19 9-0
mail@kanzlei-im-zentrum.de | www.kanzlei-im-zentrum.de