

Reservierungsvereinbarung

Wem sie nützt und was sie bringt

Was hat es auf sich mit den sogenannten Reservierungsvereinbarungen im Vorfeld eines Verkaufs? Welche (rechtliche) Verbindlichkeit haben sie, wem nützen sie? Fragen, die immer wieder an HAUS & GRUND oder den IVD gerichtet werden. Ein Praxisbericht:

■ Die Situation

Meist gibt es für eine Immobilie – gerade auf dem engen Münchner Markt – sehr viele Kaufinteressenten. In der „heißen Phase“, vor dem Verkaufsabschluss, wollen meist viele Interessenten die Immobilie erwerben oder zeigen zumindest konkretes Interesse.

Dies kann dazu führen, dass der Verkäufer schnell den Überblick verliert, welcher potenzielle Käufer für die Immobilie am besten geeignet ist und mit welchem der Interessenten man in Endverhandlungen einsteigen sollte. Zudem stellt sich oft die Frage, ab welchem Zeitpunkt weiteren Interessenten abgesagt werden kann, ohne das Risiko einzugehen, dass der Kaufinteressent abspringt oder nachverhandelt. Denn das kann teuer werden: Altinteressenten reduzieren Ihre Angebote und die Wiederaufnahme des Suchprozesses kostet Zeit.

Der Käufer aus seiner Warte möchte, sobald er seine Entscheidung getroffen hat, seinen Wohnraum sichern!

Für ihn ist es also auch die Frage, wie er glaubhaft sein Interesse dokumentiert und seine Position absichern kann.

■ Die Lösung

Für beide Parteien bietet sich eine sogenannte Reservierungsvereinbarung an. Diese beinhaltet eine Absichtserklärung aller beteiligten Personen am Verkauf (Verkäufer, Interessent, Makler) einer Immobilie oder eines Grundstücks.

Käufer und Verkäufer erklären darin, sich in absehbarer Zeit, unter bestimmten Bedingungen und in einem festgelegten Zeitraum notariell zu einigen.

Der beteiligte Makler erklärt, ab dem Punkt der Unterzeichnung, die Immobilie keinem weiteren Interessenten zum Kauf anzubieten. Der Makler erhält dafür meist eine Reservierungsgebühr zwischen 10

und 15 % der üblicherweise zu entrichtenden Maklerprovision. Diese Gebühr wird dem Käufer später auf das Erfolgshonorar angerechnet.

Sollte der angestrebte Notartermin nicht zu Stande kommen, ist die Gebühr vom Makler zurück zu erstatten. Es entsteht für den potenziellen Käufer also kein finanzielles Risiko. Nur aus Gründen, die er selbst zu vertreten hat, wird die Gebühr vom Makler einbehalten.

Reservierungsvereinbarungen bewegen sich in einem rechtlich engen Rahmen, damit sie wirksam vereinbart werden können. Sie kann nur individualvertraglich, nicht formularmäßig getroffen werden. Rechtsanwalt Mäschle, der Syndikus des IVD, weist hierauf immer wieder hin. Darüber hinaus kann hierdurch keine rechtsverbindliche Kaufvertragsverpflichtung begründet werden.

Dennoch ist diese Absichtserklärung in der Praxis ein wertvolles Instrument auf dem Weg zum Kaufvertrag.

■ Vorteile für den Verkäufer

Beim Immobilienverkauf ist Zeit oft bares Geld. Über eine Reservierungsvereinbarung erhält der Verkäufer eine relative Sicherheit, einem ernsthaften Interessenten gegenüber zu stehen. Der psychologische Effekt, dass kaum ein potenzieller Käufer bereit ist, eine Gebühr zu entrichten, wenn er nicht ernsthaftes Interesse an einem Kauf hat, ist nicht zu vernachlässigen. An diesem Punkt tritt eine gewisse Verbindlichkeit – auch im Falle von psychologisch schwierigeren Verhandlungen – ein. Die Vereinbarung hat zur Folge, dass der Käufer nicht leichtfertig im Laufe der Verhandlungen seine Kaufabsicht aufgibt.

Zudem werden meist bereits in der Reservierungsvereinbarung die Eckdaten des Kaufvertrags festgehalten, sodass der Verkäufer ab diesem Zeitpunkt eine konkrete Absichtserklärung in Händen hält.

■ Vorteile für den Käufer

Gerade in Zeiten des Käufermarktes, wenn Immobilien knapp sind, gibt es häufig mehrere Interessenten für eine Immobilie. Eine Reservierungsvereinbarung, die erst mit einer erteilten Finanzierungszusa-

ge Sinn macht, schafft für den Käufer mehr Sicherheit, so hat der Makler Zeit, sich um wichtige Vertragsdetails und einen Termin beim Notar zu kümmern.

Der Makler ist insoweit an die Reservierung gebunden, keine weiteren Kaufinteressenten zu werben und nach Eingang der Reservierungsgebühr allen anderen Kaufinteressenten abzusagen.

Achtung: um sich nicht schadenersatzpflichtig zu machen, muss der Makler weiterhin unaufgeforderte, bei ihm eingehende Angebote an seinen Auftraggeber weiterreichen.

Ein Immobilienkauf ist immer auch mit Emotionen verbunden. Da ist eine Vereinbarung, die Vertrauen und Verbindlichkeit beim Verkäufer schafft, sehr hilfreich.

FAZIT

Eine Reservierungsvereinbarung ist für alle Parteien ein sehr wirksames Instrument, um gerade bei turbulenten Verhandlungen in Ruhe zum erfolgreichen Abschluss zu kommen. Dem Makler kommt dabei eine wichtige Rolle zu.

Der Autor

Sven Keussen (51) engagiert sich ehrenamtlich als Vorstand im IVD (Immobilienverband Deutschland) und leitet das Familienunternehmen Rohrer Immobilien in der vierten Generation. Er ist zertifizierter Immobilienmakler (DIA-IM-034 gemäß Europäischer Norm DIN EN 15733) für den Schwerpunkt Vermittlung von Anlageimmobilien.

Weitere Informationen, wie Sie einen kompetenten Makler erkennen, finden Sie auf der Homepage des IVD Süd (www.ivd-sued.net) unter der Rubrik Themen/Verbraucherschutz. Dort wird auch eine Checkliste angeboten, die gemeinsam mit HAUS & GRUND Bayern erarbeitet wurde.



Sven Keussen