

Immobilienkauf: Reservierungsvereinbarung oder Vorvertrag?

- **Reservierungsvereinbarungen kommen bei Haus- und Wohnungsverkäufen häufig zum Einsatz, sind aber rechtlich nicht bindend**
- **Vorverträge nur durch notarielle Beurkundung vor dem Gesetz wirksam**

Berlin, 10. Januar 2019 – In Anbetracht der vielerorts großen Nachfrage nach Wohneigentum müssen Käufer häufig schnell handeln. Um sich eine Immobilie frühzeitig für den Kauf zu sichern, nutzen viele Interessenten eine Reservierungsvereinbarung oder alternativ einen Vorvertrag. Mit einer entsprechenden Übereinkunft erhalten Käufer die Zusage von Makler- und Verkäuferseite, die jeweilige Immobilie bis zum endgültigen Kaufvertrag nicht anderweitig zu veräußern. Welche Unterschiede zwischen einer Reservierungsvereinbarung und einem Vorvertrag bestehen, wie rechtskräftig die einzelnen Abmachungen sind und mit welchen Kosten Käufer kalkulieren müssen, erklären die Experten des Maklerunternehmens Homeday (www.homeday.de).

Kosten und Grenzen der Reservierungsvereinbarung

„Durch eine Reservierungsvereinbarung bescheinigt der Käufer sein ernsthaftes Interesse an einem späteren Kauf. Im Gegenzug verzichten Verkäufer und Makler für einen festgelegten Zeitraum darauf, die Immobilie weiteren Kaufinteressenten anzubieten“, erklärt Steffen Wicker, Gründer und Geschäftsführer von Homeday. Dazu kennzeichnet der Makler entweder die Anzeige als „Reserviert“ oder nimmt das Angebot komplett aus der Vermarktung.

Im Rahmen einer solchen Vereinbarung berechnen Immobilienmakler in der Regel eine Reservierungsgebühr in Höhe von bis zu zehn Prozent der anfallenden Provision oder arbeiten mit festen Pauschalbeträgen. Nach der erfolgreichen Beurkundung des Kaufvertrags wird die Gebühr jedoch üblicherweise mit der ausstehenden Maklerprovision verrechnet. Dem Käufer entstehen somit keine zusätzlichen Kosten. Letztlich dient die Reservierungsgebühr – mit deren Zahlung der Käufer in erster Linie seine ernsthafte Kaufabsicht unterstreicht – vor allem der Absicherung des Verkäufers.

Rechtlich bindend ist die Vereinbarung trotz Unterschrift beider Vertragsparteien nämlich nicht. „Im Kern bleibt die Reservierungsvereinbarung eine Sache des gegenseitigen Vertrauens. Bei Nichteinhaltung oder Rücktritt, zum Beispiel wenn der Käufer sich doch für ein anderes Objekt entscheidet oder der Verkäufer eine Entscheidung gegen den Interessenten trifft, drohen keine rechtlichen Konsequenzen“, macht Wicker deutlich.

Nur ein notarieller Vorvertrag schafft Verbindlichkeit

Im Gegensatz zur Reservierungsvereinbarung ist ein notarieller Vorvertrag rechtlich bindend, kommt in der Praxis allerdings eher selten zur Anwendung. Mit einem Vorvertrag verpflichten sich die Vertragspartner zu einem späteren Abschluss des Kaufvertrages. Wie lange der Vorvertrag gilt, ist zwischen Käufer und Verkäufer frei verhandelbar. Zudem werden in ihm bereits die wesentlichen Bedingungen des angestrebten Hauptvertrages festgehalten.

Wichtig: „Ein Vorvertrag wird nach dem Gesetz ausschließlich im Rahmen einer notariellen Beurkundung wirksam und damit für beide Seiten rechtlich verbindlich“, hebt Wicker hervor. „Diese

ist laut Paragraph 311b des Bürgerlichen Gesetzbuches erforderlich. Ein Vorvertrag, der nicht von einem Notar beglaubigt wurde, ist für die Vertragspartner demnach genauso wenig bindend wie eine Reservierungsvereinbarung. Er verpflichtet daher weder zum Kauf noch zum Verkauf“, so der Immobilienexperte.

Für die Beratung, Erstellung und Beurkundung des Vorvertrags berechnet der Notar die anfallenden Gebühren nach dem Gerichts- und Notarkostengesetz. Die jeweilige Höhe ist abhängig vom Kaufpreis der Immobilie. Mit der notariellen Beurkundung des Vorvertrags ist ein Rücktritt nur noch in Ausnahmefällen möglich – beispielsweise infolge eines schweren Unfalls des Käufers, einer erheblichen Beschädigung der Immobilie durch ein Naturereignis oder wenn ein Rücktrittsrecht für bestimmte Situationen vertraglich festgehalten wurde.

Über Homeday

Homeday ist eines der wachstumsstärksten Maklerunternehmen in Deutschland und schafft für Verkäufer und Käufer eine bisher nicht dagewesene Kundenerfahrung. Homeday-Makler unterstützen Immobilienverkäufer und Käufer bundesweit. Dabei verknüpft Homeday innovative Technologie mit effizienten Prozessen und erfahrenen Maklern vor Ort.

2015 wurde Homeday von Steffen Wicker, Dmitri Uvarovski und Philipp Reichle gegründet. Seit der Gründung hat das Maklerunternehmen über eine Milliarde Euro Immobilienvolumen erfolgreich vermittelt. Heute begleitet ein Team von mehr als 100 Mitarbeitern und 90 Homeday-Maklern Immobilienverkäufer und -käufer von der Verkaufsabsicht bis zum Vertragsabschluss durch den gesamten Vermittlungsprozess.

Pressekontakt

Daniel Dodt

Homeday GmbH | Pressesprecher

Phone: +49 30 120 849 181

Mobile: +49 1520 176 99 38

E-Mail: daniel.dodt@homeday.de

www.homeday.de