

Fiese Notare unter Druck

Wohnungskauf. Beim Verkauf überteuerter Eigentumswohnungen spielen Mitternachtsnotare eine unrühmliche Rolle. Nun wollen die Justizminister der Länder sie stoppen. Betrogene Käufer ziehen vor Gericht.

Silvia Meier* wartete im Café auf eine Freundin, als sie ein junger Mann ansprach. „Haben Sie einen Moment Zeit?“ Die gelernte Layouterin zögerte. Schon nahm der Mann Platz und erklärte, dass er ihre Versicherungen optimieren und Supertipps zum Steuern sparen geben könne. Die Münchnerin war überrumpelt und gab dem Mann ihre Telefonnummer.

Es folgten viele Anrufe, die Meier stets zurückwies. Schließlich ließ sie sich doch von einer Kollegin des Mannes zu einem Termin überreden. Das Gespräch fand bei Meier zuhause statt. Der Beraterin gelang es tatsächlich, günstigere Versicherungen für die 34-Jährige zu finden.

Der Rest ging ganz schnell. Als die Vermittlerin auf eine tolle Eigentumswohnung zu sprechen kam, die sich durch Mieten und Steuervorteile quasi von selbst finanziere, zögerte Meier nicht lange. Am selben Abend

* Name von der Redaktion geändert.

unterschrieb sie bei einem Münchener Notar den Kaufvertrag. Sie hatte weder die Wohnung besichtigt noch den Vertrag gelesen. Die Wohnung war völlig überteuert.

Unter Anwälten, die sich auf die Vertretung geschädigter Kapitalanleger spezialisiert haben, ist der Münchner Notar als Mitternachtsnotar bekannt. Solche Notare haben außerhalb der Bürozeiten oder an Wochenenden Termine für Beurkundungen frei. Das geht schnell, macht wenig Arbeit und bringt gutes Geld.

Bremse für Notare

Was Meier und zehntausenden anderen arglosen Anlegern passiert ist, soll es künftig nicht mehr geben. Unter Federführung des Berliner Justiz-

und Verbraucherschutzsenators Thomas Heilmann soll noch in diesem Jahr ein neues Gesetz in Kraft treten: Es verpflichtet Notare, jedem Käufer mindestens 14 Tage vor dem Beurkundungstermin ein Merkblatt über die Folgen eines Immobilienkaufs zu schicken (Interview auf S. 44).

Anlass für Heilmanns Initiative ist die Diskussion über Immobilienbetrüger, die nach der Wahl seines Vorgängers, des Berliner Rechtsanwalts und Notars Michael Braun, entbrannte.

Braun wurde vorgeworfen, zweifelhafte Verträge über Schrottimmobiliën beurkundet zu haben. Braun bestritt das, gab sein



Unser Rat

Wohnungskauf. Kaufen Sie nie eine Wohnung, ohne sie vorher ausführlich zu besichtigen. Seien Sie misstrauisch, wenn der Vermittler Ihnen weismachen will, dass die Wohnung sich durch die Miete von alleine finanziert. Lassen Sie sich vom Vermittler nicht unter Zeitdruck setzen! Gehen Sie nicht zum Notar, ohne den Kaufvertrag genau studiert zu haben.

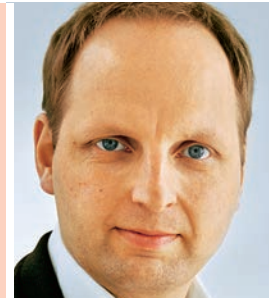
Reinfall. Wurde Ihnen bereits eine Schrottimmobilität angedreht? Dann gehen Sie zu einem Anwalt. Lassen Sie prüfen, ob der Verkäufer, die finanzie-

rende Bank oder der Notar für den Schaden haftbar gemacht werden können. Ihre Ansprüche können Sie binnen drei Jahren nach Kenntnis des Schadens geltend machen. Eine Erstberatung kostet maximal 190 Euro plus Mehrwertsteuer.

Einigung. Wenn Sie einen Prozess scheuen, können Sie sich an Thomas Kerscher vom Privat-Institut für Bankdiplomatie wenden (www.bankdiplomatie.de). Er versucht zusammen mit Ihrem Anwalt eine außergerichtliche Einigung mit Ihrer Bank zu erzielen.

„Käuferschutz muss gestärkt werden“

Berlins Justiz- und Verbraucherschutzsenator Thomas Heilmann (CDU) will Verbraucher besser vor Schrottimmobiliën-Betrügern schützen und deshalb die Regeln für die Beurkundung von Kaufverträgen durch Notare verschärfen. Die Justizministerkonferenz der Länder stimmte seinem Vorschlag im Juni zu.



Warum kümmern Sie sich um das Schrottimmobiliën-Thema? Hat das damit zu tun, dass Ihr Vorgänger sein Amt aufgab, weil ihm als Notar vorgeworfen worden war, zweifelhafte Verträge über Schrottimmobiliën beurkundet zu haben?

Heilmann: Es hat sich herausgestellt, dass mein Vorgänger sich nichts hat zuschulden kommen lassen. Aber andere Notare haben leider Betrügern geholfen – meist aus Nachlässigkeit, gelegentlich kann man sogar Absicht nicht ausschließen. Seither wird das Thema öffentlich heftig diskutiert. Wir müssen dringend etwas unternehmen, damit Verbraucher beim Wohnungskauf nicht mehr von dubiosen Vertrieben überumpelt werden können. Die bestehenden Vorschriften reichen nicht, um einen effektiven Schutz zu gewährleisten.

Wieso nicht?

Heilmann: Nach der geltenden Rechtslage muss ein Käufer den Vertragsent-

wurf zwei Wochen vor der Unterschrift zur Kenntnis erhalten. Er soll dadurch genug Zeit haben, um die wirtschaftliche Tragweite des Geschäfts abzuwägen. In der Praxis finden Schrottimmobiliën-Betrüger jedoch Wege, die Zwei-Wochen-Frist zu umgehen. Die Betrüger lassen zum Beispiel den Käufer durch seine Unterschrift bestätigen, dass die Frist eingehalten wurde, obwohl das nicht der Fall war. Oder der Käufer unterliegt dem Druck der Vermittler, alle Fragen des Notars – auch die nach der Einhaltung der Frist – mit Ja zu beantworten.

Dadurch ist es für den Käufer später schwer, dem Notar einen Regelverstoß zu beweisen.

Wie wollen Sie Abhilfe schaffen?

Heilmann: Ich möchte Notare verpflichten, jedem Käufer mindestens 14 Tage vor dem Beurkundungstermin ein Merkblatt über die Folgen eines Immobilienkaufs zu übersenden. Das soll der

Notar dokumentieren. Weiter will ich, dass jeder Notar verpflichtet wird, dem Käufer den Beurkundungstermin mindestens 14 Tage vorher schriftlich zu bestätigen. Ohne einen Vermerk darüber darf der Notar den Vertrag dann nicht beurkunden. Dann kann die Zwei-Wochen-Frist nicht mehr unterlaufen werden.

Wie wollen Sie das durchsetzen?

Heilmann: Auf der Justizministerkonferenz der Länder im Juni waren sich alle einig, dass Verbraucher besser geschützt werden müssen. Nicht nur in Berlin ermittelt die Justiz gegen Betrügerbanden, sondern im ganzen Bundesgebiet. Um schnell schärfere Regeln für Notare zu schaffen, haben die Justizminister ein beschleunigtes Verfahren unter meiner Federführung beschlossen. Läuft alles gut, könnten die neuen Vorschriften noch 2012 in Kraft treten. Dazu haben wir ein „Überholspurverfahren“ beschlossen.

Senatorenamt aber aufgrund des öffentlichen Drucks nach nur zwölf Tagen auf. Die Ermittlungen gegen ihn sind eingestellt. Allerdings seien in seiner Kanzlei systematisch fragwürdige Kaufvertragsangebote für Immobilien beurkundet worden, urteilte das Landgericht Berlin.

In einem Fall monierten die Richter die „Verletzung mehrerer Verpflichtungen“, die einem Notar bei Beurkundungen obliegen. Unter anderem beanstandete das Gericht, dass die Käuferin kurzfristig zum Notar gebracht wurde, ohne dass ihr der Vertrag 14 Tage vorher zur Prüfung übergeben worden war (Az. 82 OH 124/11).

Die 14-Tage-Frist gibt es auch bisher schon. Doch sie wird eben oft umgangen. So war es auch bei Silvia Meier. Sie war kurz mit der Vermittlerin in einer Wohnanlage. Die Geschäftsfrau zeigte auf verschiedene Fenster und sagte, dass hier ihre Tochter und

dort ihr Lebensgefährte gekauft hätten. Dann ging es am selben Abend zum Notar.

Besichtigen konnte Meier die für sie reservierte Wohnung nicht. Der Mieter sei nicht informiert. Das mache jedoch nichts, weil alle Wohnungen gleich seien. Meier müsse nur ganz schnell beim Notar unterschreiben, sonst sei das Schnäppchen weg.

Auf die Schnelle unterschrieben

Der Notartermin war kurz. „Ich habe überhaupt nichts verstanden“, sagt Meier heute. „Er hat einfach den Text runtergerattert und nichts erklärt.“ Trotzdem unterschrieb Meier, gutgläubig wie sie im Jahr 2008 war, ein umfangreiches Klauselwerk.

Was sie nicht wusste: Sie unterschrieb, dass sie den Kaufvertrag 14 Tage vorher zur Prüfung erhalten habe. Zudem verpflichtete sie sich mit ihrer Unterschrift bereits zum Wohnungskauf. Der Verkäufer musste

später nur noch zustimmen. Und das tat er. Damit war das Geschäft besiegelt.

Inzwischen weiß Meier, dass die 157 000 Euro teure 55 Quadratmeter große Wohnung wohl allenfalls die Hälfte wert ist. Die Mieteinnahmen reichen bei weitem nicht, um die Kreditraten und die üppigen Sonderumlagen zu decken. Denn das Dach muss dringend saniert werden.

Jeden Monat muss die junge Frau 600 Euro zusätzlich aufbringen. „Ohne meinen Vater, der mich unterstützt, könnte ich mir gleich einen Strick nehmen“, sagt Meier.

Was tun, um die Schrottimmobilië wieder loszuwerden? Den Verkäufer für die Abzocke in die Haftung nehmen? Das bringt im Fall Meier nichts. Er hat inzwischen Insolvenz angemeldet. Und die freundliche Vermittlerin hat sich abgesetzt. Die finanzierende Bank gibt an, nichts von einem überhöhten Kaufpreis zu wissen. Doch da

ist noch der Notar, der sein Geschäft von einer guten Adresse in der Münchner Innenstadt aus betreibt.

Notare sollen Käufer und Verkäufer neutral beraten. Sie müssen Käufer über die Tragweite eines Immobilienkaufs aufklären. Es ist aber nicht ihre Aufgabe, auf die wirtschaftlichen Risiken eines Geschäfts hinzuweisen. Kauft ein Käufer Schrott, ist das also im Prinzip seine Sache. Der Notar hat damit nichts zu tun. Es sei denn, er hat Anhaltspunkte, dass der Verkäufer unseriös ist. Dann muss er die Beurkundung ablehnen.

Haftbar machen können Anleger einen Notar, wenn er nicht auf die 14-Tage-Frist achtet. Notare wie der von Meier umgehen die Frist gerne. Das funktioniert, weil das Beurkundungsgesetz bisher nicht ausdrücklich vorschreibt, dass es der Notar sein muss, der den Entwurf des Vertrags an den Verbraucher schickt. Rein formal reicht es, wenn der Notar dem Vertrieb einen individualisierten Mustervertrag überlässt.

„Der Notar darf sich aber nicht einfach auf Dritte verlassen, wenn er Anhaltspunkte dafür hat, dass diese unseriös arbeiten“, erklärt Christian Pauli von der Verbraucherzentrale Bundesverband in Berlin. „Er kann später nicht behaupten, von nichts gewusst zu haben, wenn durch Presseartikel

oder Internetbeiträge, Mitteilungen der Kammer oder vorherige Beurkundungen von Geschäften des Vertriebs bekannt ist, dass die Frist nicht eingehalten wurde.“

Nur in begründeten Ausnahmefällen, zum Beispiel vor einem länger geplanten Krankenhausaufenthalt oder einer Reise, darf die 14-Tage-Frist verkürzt oder gar aufgehoben werden. Doch beim Verkauf von Schrottimmobilien an Meier und viele andere ist die Ausnahme die Regel.

Meier will trotz ihrer Unterschrift ihren Notar verklagen, weil dieser die Frist nicht eingehalten hat. Dabei muss nicht sie, sondern der Notar beweisen, dass die Frist eingehalten wurde oder welche guten Gründe es gab, sie nicht einzuhalten.

„Die Beweislastumkehr ist ein großer Vorteil für Geschädigte“, erklärt Rechtsanwalt Ralph Veil von der Kanzlei Mattil & Kollegen. „Der Notar muss das Gericht auch überzeugen, dass er trotz der vielen Anhaltspunkte für die dubiosen Methoden der Vertriebe seine Amtspflichten beachtet hat“, erläutert Veil.

Klagen gegen Mitternachtsnotare

Wenn der Notar haften muss, weil er seine Amtspflichten verletzt hat, ist der Käufer aus allem raus. Der Notar muss ihn so stellen, als ob der Kunde den Vertrag nie abgeschlossen hätte, und er muss den kompletten Schaden ersetzen.

Damit ist auch der Darlehensvertrag für die Immobilie vom Tisch. Es wird unterstellt, dass der Käufer den Kreditvertrag bei der Bank widerrufen hätte, wenn er genug Zeit gehabt hätte, sich mit dem Immobilienkauf auseinanderzusetzen.

Sind Geschädigte mit Klagen gegen die finanzierende Bank, den Verkäufer oder den Vertrieb vor Gericht gescheitert, „weil rechtliche Gründe dagegenstehen oder nichts mehr bei ihnen zu holen ist, haftet der Notar sogar schon für fahrlässiges Verhalten. In solchen Fällen hat eine Notarhaftungsklage gute Erfolgsaussichten“, erklärt Veil.

Veil ist gerade dabei, die ersten Klagen gegen zwei Mitternachtsnotare in München vorzubereiten, die mehrere Geschäfte mit zweifelhaften Vertrieben besiegelt haben. Einer davon ist Meiers Notar. ■

Der Notar muss beweisen, dass er richtig aufgeklärt hat. Darin liegt eine Chance für Kläger.

Vor der Unterschrift

So erkennen Sie Immobilienfallen

Seit den 1990er Jahren drehen dubiose Vertriebe arglosen Kunden überteuerte Wohnungen als Kapitalanlage an. Das Geschäft funktioniert, weil Banken die Immobilien anstandslos finanzieren und Notare die Geschäfte wider besseren Wissens beurkunden.

! Alarmsignal 1 Beim Verkaufsgespräch macht der Vermittler massiv Druck. Er erklärt, dass der Kunde schnell zuschlagen muss, sonst ist das Schnäppchen weg. Der Kunde habe riesiges Glück. Rein zufällig sei noch ein Termin bei einem Notar frei, und das so spät abends. Dort könne das Geschäft besiegelt werden.

! Alarmsignal 2 Der Vermittler drängt darauf, dass es beim Notar schnell gehen muss. Schließlich opfere dieser seine Freizeit. Falls der Notar Fragen stelle, sollten alle mit Ja beantwortet werden. Unklarheiten könnten nach dem Termin geklärt werden.

! Alarmsignal 3 Der Vermittler scheint beim Notar ein- und auszugehen. Die Mitarbeiter sprechen ihn persönlich an. Auch zwischen Notar und Vermittler scheint ein Vertrauensverhältnis zu bestehen.

! Alarmsignal 4 Im Termin wird zum ersten Mal der Vertrag vorgelegt. Dabei muss er dem Käufer zwei Wochen vor dem Notartermin vorgelegt worden sein. Der Notar fragt nicht nach, ob und seit wann der Entwurf bekannt ist.

! Alarmsignal 5 Der Notar nuschelt den Text der Urkunde herunter. Er fragt gar nicht, ob die Anwesenden die Erklärungen verstanden haben. Dabei wäre es seine Pflicht, darauf zu achten, „dass Irrtümer und Zweifel vermieden sowie unerfahrene und ungewandte Beteiligte nicht benachteiligt werden“. So steht es wörtlich im Beurkundungsgesetz.

