



**Dr. Georg Liessem**  
**Notar**

---

**Merkblatt:**  
**Überlegungen zu Kaufverträgen,**  
**bei denen der Käufer Schwierigkeiten hat,**  
**den gewünschten Kaufpreis von der Bank finanziert zu bekommen.**

Gestaltungsüberlegung:

Immer wieder kommt es vor, dass ein Kaufvertrag an den Finanzierungsmöglichkeiten scheitert. Dies gilt um so mehr, weil die Banken vorsichtiger geworden sind als früher. Hier soll eine Abhilfe geschaffen werden.

Grundidee: Ein Teil des Kaufpreises wird durch den Verkäufer verzinslich gestundet.

Diese Lösungen funktionieren nur, wenn der Kaufpreis nur bis zur Höhe des sofort bezahlten Betrages für die Ablösung der Verbindlichkeiten des Verkäufers bzw. für dessen sonstigen finanziellen Bedürfnisse verwendet wird und der Verkäufer auf den Restkaufpreis nicht sofort angewiesen ist.

Der Vorteil für den Verkäufer ist, dass er seine Preisvorstellungen eher durchsetzen kann. Außerdem sollte das Darlehen höher verzinslich als eine Anlage auf Festgeldkonto oder Sparbuch sein.

Der Vorteil für den Käufer ist, dass er die Finanzierung schafft.

**Dr. Georg Liessem**  
**Notar**

---

Beispiel:

Bedarf an Geldmitteln

Verkehrswert bzw. Kaufpreis	180.000 Euro
Nebenkosten inkl. ggf. kleineren Reparaturen – Maklercourtage – Umzugskosten, Barreserve etc.	20.000 Euro
Gesamtaufwand	200.000 Euro

Finanzierung

Eigenkapital und Bankfinanzierung	170.000 Euro
Zu lösendes Problem	30.000 Euro

Diese Zahlen werden nachfolgend im Merkblatt verwendet.

Auf eine kleine Barreserve für Unvorhergesehenes (z.B. Krankheit, Autounfall, Bauschäden, Arbeitslosigkeit) sollte kein Käufer verzichten.

Mehr als ein Sechstel des Kaufpreises zu stunden, erscheint mir für den durchschnittlichen Verkäufer nicht zumutbar, da er doch ein gewisses Risiko trägt, den Restkaufpreis nicht zu erhalten.

Bei beiden Vorschlägen gilt:

Der Kaufvertrag wird in Höhe eines Teils von 150.000 Euro „normal“ abgewickelt. Die Nebenkosten wie z. B. Grunderwerbsteuer fallen ohnehin an bzw. werden mitfinanziert. Die kleine Barreserve z.B. 5.000 Euro verbleibt beim Käufer.

Für den Rest von 30.000 Euro wird ein Darlehensvertrag im Rahmen des notariellen Kaufvertrages geschlossen.

**Dr. Georg Liessem**  
**Notar**

---

Der Restbetrag von 30.000 Euro wird nachrangig hinter der Bank mit einer Grundschuld zugunsten des Verkäufers gesichert. Zu DDR Zeiten wurden in diesen Fällen Restkaufpreishypotheken bestellt, die weitgehend ähnlich waren.

Nun die beiden unterschiedlichen Gestaltungen für den Darlehensvertrag:

Vorschlag 1:

Der Darlehensvertrag zwischen Verkäufer und Käufer über den Rest von 30.000 sieht einen Festzins, z.B. 4% Zinsen jährlich, und 2% Tilgung (zzgl. ersparter Zinsen vor).

Damit die Vertragsparteien die Aufteilung der einzelnen Raten in Zins und Tilgung berechnen können, sollte man einen Ratenplan erstellen und als Anlage zur notariellen Urkunde nehmen. Daraus kann der Verkäufer und der Käufer gleich ersehen, welcher Teil der monatlichen Raten auf die Tilgung und welche auf die Zinsen entfällt. Die Zahlung sollte mit Dauerauftrag erfolgen.

Vorschlag 2:

Der Darlehensvertrag wird für z.B. 10 Jahre vereinbart und nur geringer oder gar nicht verzinst, da in jedem Zins auch die Inflationsabsicherung als eine Komponente der Zinsermittlung enthalten ist. (Im Anlagebereich kann man die Zinsdifferenz sehr schön bei Bundesanleihen mit Inflationsschutz gegenüber „normalen“ Bundesanleihen erkennen.) Alternativ kann man die Zinsen auch pauschalieren und dem Kaufpreis (ggf. ohne Ausweis) zuschlagen. Über die steuerlichen Folgen für den Verkäufer sollte dieser sich in jedem Fall informieren. Steuerlich wird nach meiner Kenntnis der Betrag abgezinst, d.h. auch bei 0% Zinsen geht das Finanzamt bei der Einkommenssteuer von einer Verzinsung aus und spaltet den im notariellen Kaufvertrag ausgewiesenen Kaufpreis in einen „echten“ Kaufpreis und einen Zinsanteil auf. Trotzdem kann diese Lösung für den Veräußerer ein Vorteil sein.

**Dr. Georg Liessem**  
**Notar**

---

Nach z.B. 10 Jahren wird das Darlehen indiziert und der Betrag von 30.000 Euro an die Geldwertentwicklung (Verbraucherpreisindex) angepasst, d.h. bei Inflation erhöht sich der Nominalbetrag – bei Deflation ist sogar weniger zu zahlen. Das Darlehen ist dann

Untervarianten:

- a) möglichst nach Ablauf der 10 Jahre in einer Summe z.B. durch einen neuen Bankkredit abzulösen. Die Indizierung erfolgt in diesem Fall nur einmal bei Fälligkeit. Die Überlegung hierbei: Aus dem ersten Kredit ist genügend getilgt, dass man nun einen Folgekredit bei der Bank erhält oder man hat zwischenzeitlich die erwartete Erbschaft angetreten oder ...
- b) z.B. in 100 Tilgungsraten à 300 Euro zurückzahlen. Die Raten betragen aber nicht exakt 300 Euro, sondern 300 Euro zuzüglich/abzüglich Anpassung entsprechend der Entwicklung des Verbraucherpreisindex. Die Anzahl der Raten bleibt gleich. Die Indizierung erfolgt bei den einzelnen Raten – wobei die Ratenhöhe aus Praktikabilitätsgründen nur einmal jährlich an die jeweilige Preisentwicklung angepasst wird, d.h. auch zwischen den Raten in den einzelnen Jahren können unterschiedliche Nominalbeträge zu zahlen sein.

Der Zins nach Ablauf der 10 Jahre wird variabel gestaltet, da man heute das Zinsniveau in 10 Jahren nicht kennt. Es bietet sich beispielsweise an: Basiszins plus Zuschlag – auf das ausstehende Kapital – wenn man wenig rechnen will: Fest 30.000 Euro – die Raten werden dann mit beispielsweise 300 Euro behandelt.

In der Handhabung schwieriger ist es, wenn die Zinsen jeweils auf das

**Dr. Georg Liessem**  
**Notar**

---

indizierte Kapital geschuldet werden.

Die Zinsen werden – da Privatleute keine Banker sind – möglichst zusätzlich zu den Tilgungsraten halbjährlich oder quartalsweise gezahlt.

Gerade im Hinblick auf die verschiedenen Detailgestaltungsmöglichkeiten kann diese Variante sehr unterschiedlich gestaltet werden.

Weitere Hinweise:

1. Die Vereinbarung im Vorschlag 2 muss mindestens 10 Jahre lauten, da ansonsten die Vereinbarung einer automatischen Wertsicherung nicht zulässig ist (vergl. § 3 Preisklauselgesetz).
2. Bei dem Vorschlag 2 kann man auf die Indizierung auch verzichten. Dies ist jedoch im Hinblick auf Unsicherheit, ob unser Geldwert stabil bleibt, nicht zu empfehlen.
3. Nur eine Inflationsabsicherung, aber keine Deflationsabsicherung zu betreiben, lässt der Gesetzgeber nicht zu. (vergl. § 2 Abs. 3 Preisklauselgesetz)
4. Zwischen den beiden Vorschlägen kann gemischt werden: z.B. Tilgungsfrei über 10 Jahre – nur quartalsweise Zinsen – dann Ablösung in einer Summe ohne Inflationsausgleich.
5. Der Vorschlag 1 wird von manchen Banken, die 170.000 Euro finanzieren sollen, nicht akzeptiert, da er die monatlichen Belastungen des Käufers erhöht.
6. Bei Zahlungsverzug kann der Verkäufer das Darlehen kündigen – sofort fällig stellen und ggf. die Versteigerung einleiten. Die Zinsen erhöhen sich dann auf die gesetzlichen Verzugszinsen, mithin in der Regel Basiszins zzgl. 5% Jahreszinsen.

**Dr. Georg Liessem**  
**Notar**

---

7. Soweit nicht auch das Bankdarlehen notleidend ist und die Bank ihrerseits die Versteigerung versucht, muss der Verkäufer – wenn der Käufer nicht zahlt - mit den Versteigerungskosten in die Vorlage gehen. Diese bekommt er bei erfolgreicher Versteigerung auch dann wieder, wenn die Grundschuld im übrigen ausfällt.
8. Die Notargebühren werden zunächst bis auf Schreibuslagen (der Vertrag ist länger als üblich) durch den Vorschlag 1 überhaupt nicht und den Vorschlag 2 nur geringfügig erhöht. Es fallen allerdings Notargebühren für die spätere Löschung der Grundschuld an. Sollte diese Löschung bereits im Treuhandwege bei Vertragsschluss mit beurkundet werden, fallen die Kosten sofort an. Daneben fallen die Kosten für die Eintragung der Grundschuld beim Grundbuchamt an. Insgesamt handelt es sich um relativ geringe Mehrkosten, von im Zweifel um die 300 Euro bis 400 Euro, bezogen auf das hiesige Beispiel von 30.000 Euro Grundschuld.
9. Zur besseren Absicherung des Verkäufers kann man und sollte man vereinbaren, dass die Grundschuld für die Bank nur einmal den Anfangskredit sichert, also nicht als Sicherheit für weitere Darlehen verwendet werden darf (sog. Einmalvaluierungserklärung). Zusätzlich kann man die Rückgewähransprüche (Ansprüche auf Löschung bzw. Rückgabe der Grundschuld), die dem Grundstückseigentümer zustehen, an den Verkäufer abtreten. Diese Vereinbarungen müssen manchmal der Bank, die die ersten 170.000 Euro kreditiert, allerdings bereits bei der Ausarbeitung des Bankkredits angezeigt werden, da sie in den normalen Kreditverträgen nicht vorgesehen sind.

**Dr. Georg Liessem**  
**Notar**

---

Abschließend:

Dieses Merkblatt versteht sich nur als Anregung. Jeder Kaufvertrag kann und muss individuell an die entsprechenden wirtschaftlichen Verhältnisse angepasst werden. Es kann auch nicht Ziel des Merkblattes sein, alle Detailfragen zu regeln und anzusprechen. Vor Beurkundung informiere ich Sie zu vorstehendem Problemkreis in ihrem konkreten Fall gerne und beantworte Ihre Fragen. Allerdings kann ich nicht die Darlehenskonditionen für Käufer oder Verkäufer aushandeln oder festlegen. Notar legen auch keine Kaufpreise fest.

Bei Schwierigkeiten der späteren Abwicklung kann nur noch eine gemeinsame einvernehmliche Beratung beider Vertragsparteien erfolgen. Soweit ich nach der Beurkundung auftretende Fragen beantworten soll, besteht sonst immer die Gefahr, dass ich gegen die notarielle Neutralitätspflicht verstoße.

Mit freundlichen Grüßen

Dr. Georg Liessem  
- Notar -

