



Der Bauträger ist insolvent: Was tun?

Die Zinswende ist längst auf dem Immobilienmarkt angekommen. Manche Bauträger werden von den gestiegenen Finanzierungskosten überfordert und müssen Insolvenz anmelden. Gerade Käufer von bereits begonnenen, aber noch nicht fertiggestellten Bauvorhaben werden dadurch vor Herausforderungen gestellt. Bevor eine Entscheidung getroffen wird, ist eine gründliche Beratung unentbehrlich.

Der Traum vom Eigenheim – ausgeträumt?

Zwischen dem Abschluss des Bauträgervertrages und der Schlüsselübergabe für die fertige Wohnung vergehen oft mehrere Monate oder sogar Jahre. Viel Zeit, in denen sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ändern können. Genau das ist nun geschehen: Die rasant gestiegenen Bauzinsen und höhere Kosten für Baumaterialien werfen die Kalkulation mancher Bauträger über den Haufen. Im schlimmsten Fall ist deren Zahlungsunfähigkeit das Ergebnis. Für die Käufer bedeutet dies, dass auf der Baustelle erst einmal alles stillsteht. „Auch wenn es schwerfällt: Das Wichtigste ist, die Ruhe zu bewahren und keine übereilten Entscheidungen zu treffen“, rät David Sommer, Geschäftsführer der Landesnotarkammer Bayern. „Es ist erst einmal Sache des Insolvenzverwalters, über die Fortsetzung des Bauvorhabens zu entscheiden.“ Insbesondere bei fortgeschrittenen Projekten kann die Vollendung des Gebäudes auch aus Sicht des Insolvenzverwalters wirtschaftlich sinnvoll sein.

Ein Rücktritt muss gut überlegt sein

In den meisten Fällen wird sich der Insolvenzverwalter jedoch gegen die Baufortführung entscheiden. Nach der gesetzlichen Regelung im Bürgerlichen Gesetzbuch hat der Käufer dann die Möglichkeit, vom Vertrag zurückzutreten. „Ein Rücktritt ist aber für die Käufer sehr riskant“, betont Sommer. „Wenn die Käufer bereits Ratenzahlungen geleistet haben, erhalten sie ihr Geld nicht etwa vorrangig vor anderen Gläubigern zurück.“

Stattdessen müssen sie sich mit der allgemeinen Insolvenzquote begnügen. In den meisten Fällen wird so nur ein Bruchteil der Kaufpreistraten zurückgezahlt werden.“ Bevor Käufer vom Vertrag zurücktreten, sollten sie unter fachkundiger Beratung, z.B. durch eine Anwältin oder einen Anwalt, die Konsequenzen durchdenken.

Die Kündigung als Alternative – Vom Kunden zum Bauherrn

Teilweise wird in Notarverträgen deshalb vereinbart, dass dem Käufer ein Kündigungsrecht aus wichtigem Grund für den Fall der Insolvenz des Bauträgers zusteht. Üben die Erwerber ein solches Kündigungsrecht aus, können sie den Rohbau gemeinsam fortsetzen. Dies erfordert allerdings bei einem Mehrparteienhaus die Kooperation aller Käufer. Auch müssen die Bauherren wider Willen mit höheren Kosten rechnen. „Ein neuer Bauunternehmer hat bei der Übernahme eines bereits begonnen Vorhabens beträchtlichen Aufwand. Zu den bisherigen Konditionen wird sich darauf niemand einlassen“, erläutert Sommer weiter.

Im Verhältnis zum Bauträger entsteht hinsichtlich der Bauleistungen ein sogenanntes Abrechnungsverhältnis. Dabei werden etwa noch bestehende Vergütungsansprüche mit den Schadensersatzansprüchen wegen Verzug und Nichterfüllung verrechnet. Der überschießende Betrag stellt wiederum bloß eine Insolvenzforderung dar. Auch hier sollten vor einer Entscheidung Vor- und Nachteile sorgsam abgewogen werden.

Vertragliche Vorsorge löst nicht alle Probleme

Notarinnen und Notare berücksichtigen bereits beim Entwurf des Bauträgervertrages ein mögliches Insolvenzrisiko. Ausdruck davon ist beispielsweise die Ratenzahlung des Kaufpreises, die eine Vorleistung des Käufers verhindern soll. Eine umfassende Vorsorge für den Insolvenzfall wäre aktuell jedoch nur dann zu erreichen, wenn der Kaufpreis erst nach vollständiger Fertigstellung des Objekts und damit nicht in Raten fällig würde. Dies wiederum hätte zur Folge, dass der Bauträger das Objekt vollständig finanzieren müsste, was für die Käufer mit einer erheblichen Kostensteigerung verbunden wäre. Auch werden sich viele Bauträger gar nicht erst auf eine solche Vertragsgestaltung einlassen.

„Um den Käuferschutz an dieser Stelle zu verbessern, ist der Gesetzgeber gefragt“, so Sommer weiter. „Bereits seit mehreren Jahren macht sich die Bundesnotarkammer für eine gesetzliche Stärkung des Insolvenzschutzes stark.“ Jüngst hat auch das Bundesjustizministerium auf das Problem reagiert. Das Ministerium prüft, ob der Bauträger dem Kunden den Abschluss einer Insolvenzversicherung zumindest anbieten muss. Ob dieser Vorschlag einmal zum Gesetz wird, ist aber noch nicht abzusehen. Und für bereits abgeschlossene Bauträgerverträge gilt eine Neuregelung ohnehin nicht. Deshalb bleibt es erst einmal dabei: Käufer brauchen derzeit starke Nerven und gute Beratung.