

## Vor dem ersten Spatenstich - Vertragskontrolle bei Bauverträgen

Wer baut, kann was erleben! Das eigene Haus bauen als Abenteuer? Wer kennt nicht die Geschichten, die fast jedem Bauherrn widerfahren sind? Unsere Grosseltern meinten: Ein Hausbau kostet ein Lebensjahr – vor lauter Ärger. Die Zahl der Leitfaden zum Verhindern von Baupfusch, zum Abschluss von Versicherungen und der Wahl der Hypotheken ist Legion. Es ist nicht einfach, den Durchblick zu behalten.

Nina und Jan leben seit einiger Zeit zusammen, sind Doppelverdiener, haben die Welt gesehen und planen ein Nest zu bauen. Nach längerem suchen wird Ihnen ein Einfamilienhaus angeboten, das ihren Wünschen entspricht. Nach dem Gespräch mit dem Verkäufer sind sie begeistert und - ohne gross nachzudenken – unterschreiben sie in ihrer Euphorie und Freude einen Reservationsvertrag.

Weil sie beruflich stark engagiert sind und kaum Zeit haben, kaufen sie schlüsselfertig und lassen bauen. Soll doch der Generalunternehmer (GU) das Risiko tragen, auch wenn es ein wenig teurer wird. Der fasst dann gerne Verträge, die bald einmal ein kleines Buch ergeben. Und wer liest das alles schon gern, obwohl doch soviel Geld auf dem Spiel steht, wie meist bei keinem anderen Vertrag im ganzen Leben? Als auch noch der notarielle Kaufvertrag samt Baubeschrieb, GU-Vertrag und Geschäftsbedingungen des Verkäufers unterschrieben sind und die 1. Rate bezahlt ist, geht es an die Detailplanung: Baudarlehen, Plättli aussuchen, Wohnung kündigen und Hypothek platzieren. Als man den Umzug festlegen will, teilt der Verkäufer mit, statt des geplanten und mündlich zugesicherten „Anfang Oktober“ müsse leider mit einer Verzögerung von einem halben Jahr gerechnet werden. Auch heftiges Reklamieren ändert zunächst nichts daran, der Verkäufer pocht auf den unterschriebenen Vertrag

Und wenn es dann darauf ankommt, wann das Haus fertig sein soll, dann stellt man fest, der Generalunternehmer kann den Zeitpunkt des Einzugs nach Belieben bestimmen und die Probleme liegen beim zukünftigen Hauseigentümer.

Wie das? Der Generalunternehmer lässt sich seine Leistungen voll vorfinanzieren, macht unverbindliche Versprechungen mit bunten Prospekten und versteckt die rechtlichen Fallstricke im Kleingedruckten. Vorvertrag, Kaufvertrag, GU-Vertrag, Baubeschrieb und Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) bilden ein für den Laien undurchschaubares Gebilde, er verliert den Überblick und verlegt sich auf Hoffen.

Denn im Ernstfall stellt er fest, die Frist zur Fertigstellung hängt von vielen Voraussetzungen ab, über die allein der Generalunternehmer bestimmt und die Folgen hat der Käufer zu tragen (doppelte Miete oder Hotel, Zusätzliche Zinskosten vom Baukredit, höhere Hypothekenzinsen, etc.).

Auch die Zahlungstermine sind meist so gelegt, dass der Käufer 100 % vor dem Einzug zahlen muss und er keinen Rückbehalt bei Mängeln machen kann. Der Verkäufer verspricht ihm zu helfen, aber er muss sich mit den Handwerkern herumschlagen.

Noch schlimmer kann es werden, wenn die Handwerkerrechnungen vom Verkäufer nicht beglichen werden, obwohl er bereits voll vom Käufer bezahlt wurde. Dann kann der neue Eigentümer schnell einmal mit dem Bauhandwerkerpfandrecht Bekanntschaft machen und ihm droht die Gefahr, dass er zweimal für das Gleiche zahlen muss – erst an den Generalunternehmer und dann noch mal an den Handwerker

Ebenso wird häufig nicht ein gerechter Ausgleich für die vom Verkäufer geschuldete Grundsteuergewinnsteuer erzielt. Welcher Käufer weiss schon, dass er dem Fiskus als Grundstückseigentümer für diese Steuer einstehen muss, wenn der Verkäufer diese nicht rechtzeitig an den Staat abliefern. Auch bei Erschliessungskosten kann dieses Schicksal ihm drohen. Der Staat möchte es sich leicht machen, er schafft sich zwei Schuldner und der Käufer kann der Dumme dabei sein, wenn der illiquide Verkäufer nicht mehr zahlen kann.

In all den erwähnten Fällen werden beinahe regelmässig unfaire Lösungen von den professionellen Verkäufern entworfen und durchzusetzen versucht. Bevor man einen Vertrag über einen Haus- oder Wohnungskauf unterschreibt, sollte man sich fachlichen Rat holen zumindest über folgende Punkte:

- Ist es vertraglich eindeutig zugesichert, dass die mündlichen Termino Zusagen eingehalten werden müssen?
- Wie ist die Mängelhaftung geregelt?
- Kann ich einen Rückbehalt bei bestehenden Mängeln machen?
- Werden meine Vorschüsse auch tatsächlich ausschliesslich für mein Grundstück und Haus verwendet und wer kontrolliert dies?
- Wie stellt der Verkäufer sicher, dass der Käufer weder für Grundstücksgewinnsteuer noch für Erschliessungsgebühren zur Kasse gebeten wird?
- Wie wird der Käufer vor drohenden Bauhandwerkerpfandrechten geschützt?
- Ist der geforderte Preis angemessen und marktkonform?

Wer diese Fragen nicht eindeutig beantworten kann oder deren Bedeutung nicht vollumfänglich überblickt, sollte nicht zögern sich neutral beraten zu lassen.

**Volker Fuhlrott**  
Rechtsanwalt

**fuhlrott & fuhlrott gmbh**, personal consulting

Weberstrasse 21, 8004 Zürich, Telefon 044 240 11 44, Mail: [vf@fuhlrott.ch](mailto:vf@fuhlrott.ch)  
**[www.fuhlrott.ch](http://www.fuhlrott.ch)**