

Der Fehler im Kleingedruckten

Wie eine sorgfältige Vertragsprüfung eine Familie vor einer teuren Vorfälligkeitsentschädigung bewahrt hat

DIE AUSGANGSLAGE

Familie H. hatte ihr Traumhaus gefunden, ein charmantes Einfamilienhaus in Nordhessen. Das Problem: Ein Großteil ihres Eigenkapitals steckte noch in der eigenen Eigentumswohnung, deren Verkauf Zeit brauchte. Der Markt drängte, das Haus wollte niemand warten lassen, und die Angst vor einer Doppelbelastung aus altem und neuem Objekt stand von Anfang an im Raum.

DER FALL IM ÜBERBLICK

Mandanten	Familie H., junge Familie
Objekt	Einfamilienhaus, Nordhessen
Finanzierungsvolumen	260.000 €
Ausgangslage	Eigenkapital gebunden in bestehender Eigentumswohnung, Verkauf noch offen

MEHR FLEXIBILITÄT ALS URSPRÜNGLICH GEPLANT

Familie H. hatte zunächst eine klassische, enge Vorstellung: eine reine Zwischenfinanzierung für genau den Darlehensanteil, der durch den Verkauf der Eigentumswohnung wieder frei werden sollte, sauber, aber unflexibel.

Wir haben stattdessen ein Modell mit deutlich mehr Spielraum vorgeschlagen: ein Darlehen mit 5 Jahren Zinsbindung und einer 100 %igen Sondertilgungsoption im Fall eines Wohnungsverkaufs, statt einer Zwischenfinanzierung, die zwingend an den Verkauf gekoppelt ist. Der Unterschied ist entscheidend: Die Familie stand damit nicht unter Verkaufsdruck. Sollte sich beim Verkauf der Wohnung Herausforderungen ergeben, blieb ihr jederzeit die Option, die Wohnung stattdessen zu vermieten, statt sie unter Zeitdruck verkaufen zu müssen. Die Sondertilgung konnte genutzt werden, musste es aber nicht.

Ergänzt wurde dies durch ein langfristiges Annuitätendarlehen (10 Jahre Zinsbindung) zu gesicherten Top-Konditionen für den verbleibenden Betrag.

DER FEHLER IM VERTRAG

Nach langer Bearbeitungszeit trafen endlich die Verträge des kreditgebenden Instituts ein. Die Erleichterung war der Familie anzumerken, am liebsten hätten sie sofort unterschrieben.

Bei der genauen Vorprüfung entdeckten wir jedoch einen typischen, aber folgeschweren Standard-Fehler im Kleingedruckten: Im Vertragstext war die vereinbarte 100 %ige Sondertilgungsoption nicht übernommen worden, stattdessen stand dort die bankenübliche Standardklausel von nur 5 %. Hätte die Familie in dieser Form unterschrieben und später tatsächlich die Wohnung verkauft und sondergetilgt, hätte sie eine Vorfälligkeitsentschädigung von mehreren tausend Euro zahlen müssen.

Da das Institut den Vertragstext aus internen Systemgründen nicht kurzfristig ändern konnte, haben wir direkt mit der Bank verhandelt und eine verbindliche Nebenabrede erwirkt, schriftlich per E-Mail und mit internem Systemvermerk von der Bank bestätigt. Die Familie musste sich um nichts weiter kümmern.

„Ein Vertrag ist erst dann sicher, wenn jedes Detail exakt das widerspiegelt, was vereinbart wurde, nicht das, was die Bank standardmäßig hinterlegt hat.“

DIE VORABÜBERWEISUNG AN DEN VERKÄUFER

Der Verkäufer erlaubte der Familie, schon vor dem Notartermin ins Haus einzuziehen, eine großzügige Geste. Aus Dankbarkeit erwog der Kunde daraufhin, dem Verkäufer 90.000 € Eigenkapital privat vorab zu überweisen, ohne notarielle Absicherung, einfach aus Vertrauen.

Hier war ein deutliches Veto gefragt. Wir haben der Familie sachlich erklärt, welche Risiken eine ungesicherte Vorab-Überweisung birgt: ein mögliches Insolvenzrisiko auf Verkäuferseite, die fehlende Absicherung im Grundbuch und die möglichen Konflikte mit den vereinbarten Kreditbedingungen. Eine gute Beziehung zum Verkäufer ist etwas Schönes, sie ersetzt aber keine rechtliche Absicherung beim Notar.

„Vertrauen zum Verkäufer ist wertvoll, ersetzt beim Geld aber nicht die Absicherung durch den Notar.“

DAS ERGEBNIS

- ✓ Der Notartermin verlief reibungslos, die Kaufpreiszahlung wurde sicher über die Bank abgewickelt
- ✓ **100 % Sondertilgungsoption** vertraglich abgesichert, volle Flexibilität statt Verkaufsdruck
- ✓ **90.000 € Eigenkapital** vor einer ungesicherten Privatüberweisung geschützt
- ✓ Familie H. empfiehlt uns seither aktiv im eigenen Bekanntenkreis weiter

Am Ende stand nicht nur eine reibungslose Finanzierung, sondern auch ein sehr persönliches Dankeschön der Familie, ein kleines, aber schönes Zeichen dafür, wie eng diese Zusammenarbeit gewachsen war.

WAS WIR AUS DIESEM FALL LERNEN

- Bankverträge sind nicht unfehlbar, das Kleingedruckte entscheidet oft über Tausende Euro.
- Ein gutes Verhältnis zum Verkäufer ersetzt niemals die rechtlichen Sicherheiten beim Notartermin.
- Ein unabhängiger Berater prüft nicht nur Zinsen, sondern begleitet das gesamte Vorhaben, von der Vertragsdetailprüfung bis zur Zahlungsabwicklung.

Zum Schutz der Privatsphäre unserer Mandanten wurden alle Namen, Institute und identifizierenden Details in diesem Fallbeispiel geändert bzw. verallgemeinert. Zitate sind sinngemäß wiedergegeben.

IHR ANSPRECHPARTNER

Markus Hoppe

Markus Hoppe · Geschäftsführer, AUREUM Financial Service GmbH
Fetscherstraße 24, 01307 Dresden · fs@aureum.de

