

Erst die Zusage. Dann der Kaufvertrag.

Der eine Hinweis, der teure Fehler verhindert

DER SATZ

Unterschreiben Sie den Kaufvertrag erst, wenn Ihnen die schriftliche Finanzierungszusage der Bank vorliegt.

Nicht früher. Auch nicht, wenn es eilt.

WARUM DAS SO WICHTIG IST

Mit der Beurkundung beim Notar sind Sie zur Zahlung des Kaufpreises verpflichtet. Diese Pflicht besteht unabhängig davon, ob Ihre Finanzierung steht.

Kommt das Darlehen dann nicht zustande, haben Sie einen Vertrag, den Sie nicht erfüllen können. Sie kommen aus einem beurkundeten Kaufvertrag nicht einfach heraus. Im schlechtesten Fall drohen Schadenersatz, die Kosten des Notariats und ein Rücktritt der verkaufenden Seite auf Ihre Kosten. Die Grunderwerbsteuer kann trotzdem anfallen.

Ein Widerrufsrecht wie bei Verbraucherverträgen im Internet gibt es beim notariellen Kaufvertrag nicht.

WAS KEINE ZUSAGE IST

DAS IST ES NICHT	WARUM
---	---
„Das bekommen wir hin“	Eine Einschätzung, keine Entscheidung der Bank
Eine Machbarkeitsprüfung oder Vorabprüfung	Nur ein erstes Signal, ohne vollständige Unterlagenprüfung
Ein Angebot mit Vorbehalten	Solange Bedingungen offen sind, ist nichts sicher
Eine mündliche Zusage am Telefon	Nicht nachweisbar, jederzeit widerrufbar
Eine Finanzierungsbestätigung für die Maklerin	Ein Höflichkeitsdokument, kein Darlehensvertrag

Eine Zusage ist: ein schriftliches, vollständig geprüftes Darlehensangebot der Bank ohne offene Bedingungen – oder ein bereits unterzeichneter Darlehensvertrag.

WENN DRUCK GEMACHT WIRD

Der Satz, den Sie hören werden, lautet: „Es gibt noch andere Interessenten, wir brauchen morgen eine Entscheidung.“

Manchmal stimmt das. Oft ist es Verhandlungstechnik. In beiden Fällen gilt: Ein Objekt, das Sie in eine Finanzierung ohne Zusage zwingt, ist kein gutes Geschäft.

Was Sie in dieser Lage tun:

1. Rufen Sie mich an – auch abends oder am Wochenende. 0156 79526628. 2. Ich sage Ihnen ehrlich, ob eine Zusage in der verbleibenden Zeit realistisch ist. 3. Wenn ja, priorisieren wir Ihren Vorgang und ich spreche mit der Bank. 4. Wenn nein, formulieren

wir gemeinsam eine Antwort an die verkaufende Seite. Die meisten warten – die Alternative wäre für sie ein Käufer, der später ausfällt.

Zwei Wochen Bedenkzeit stehen Ihnen zu. Als Verbraucher muss Ihnen der Entwurf des Kaufvertrags in der Regel zwei Wochen vor der Beurkundung vorliegen. Diese Frist ist Ihr gesetzlicher Schutz, kein bürokratisches Hindernis. Wer sie verkürzen will, hat einen Grund dafür – fragen Sie nach, welchen.

DIE REIHENFOLGE, DIE FUNKTIONIERT

1. Zahlen klären, Rahmen kennen 2. Objekt suchen und finden 3. Unterlagen einreichen 4. **Schriftliche Zusage der Bank abwarten**
5. Notartermin vereinbaren 6. Kaufvertrag unterschreiben

Wenn der Zeitplan das nicht hergibt, sprechen wir darüber – nicht darum herum.