«Man muss wissen, was man kauft»

Lars Mathiassen ist Zürcher Wirtschaftsanwalt und seit 2013 Inhaber einer eigenen Kanzlei. Eines seiner Hauptgebiete: die Beratung aller Beteiligten, wenn es darum geht, ein neues Eigenheim zu kaufen. Im Interview verrät er, was es für Käuferinnen und Käufer zu beachten gilt.

Lars Mathiassen, was fasziniert Sie am Thema Liegenschaftskauf?
Es ist für beide Seiten meist eine sehr emotionale Angelegenheit. Die Käufer wollen ihr Traumheim und die Verkäufer können sich nicht davon trennen. Dazu kommt, dass der Erwerb eines Eigenheims oft sehr kapitalintensiv ist. Wir haben hier also eine Paarung, die sehr «tricky» sein kann. In solchen Situationen ist es wichtig, als Fachperson auf Aspekte hinzuweisen, welche die Parteien in ihrer Euphorie nicht sehen, die später aber zum Problem werden können.

Sie erstellen und überprüfen Immobilienkaufverträge. Worauf achten Sie dabei?
Aus Käufersicht ist es wichtig, dass der Vertrag einfach und verständlich ist. Ein zentraler Punkt: Man muss wissen, was man kauft. Die Traumliegenschaft muss vor dem Kauf also genau geprüft werden. Viele setzen sich in ihrer Euphorie auch zu wenig kritisch mit der Finanzierungsfrage und insbesondere mit der langfristigen Tragbarkeit auseinander. Dies kann bei einem Zinsanstieg leicht zu finanziellen Engpässen führen.

Und wie sieht es auf der Verkäuferseite aus?
Auch hier geht es darum, die Finanzierung sicherzustellen und dafür zu sorgen, dass das Geld vom Käufer auch wirklich kommt. Zusätzlich ist das Thema Gewährleistungen bedeutsam: Wofür will man Garantie übernehmen und wofür nicht? Der Verkäufer möchte seine Haftung natürlich so weit wie möglich reduzieren, während sich der Käufer möglichst viele Zusagen erhofft.

Welche Stolpersteine gilt es sonst noch zu vermeiden?
Was ich immer wieder sehe: Die Leute schauen sich nicht genau an, was sie kaufen. Es geht schlicht und ergreifend darum, zu wissen, was man von wem zu welchem Preis kauft. Um das genau zu prüfen, lohnt es sich, Experten wie Architekten und Anwälte beizuziehen. Weitere Fallen verbergen sich in der Formulierung von Verträgen. Dabei gilt: keine Experimente! In einen Vertrag gehört so wenig wie möglich und so viel wie nötig. Auch in der Finanzierung sollten Stunts vermieden werden. Die ganze Koffer-unter-dem-Tisch- und Schwarzgeld-Thematik – das geht in der heutigen Zeit nicht mehr.

Lars Mathiassen
Wirtschaftsanwalt

In welchen Momenten lohnt es sich, Expertenhilfe in Anspruch zu nehmen?
Immer dann, wenn Unsicherheit im Spiel ist. Es lohnt sich, hier auf das Bauchgefühl zu achten. Ein Laie ist kaum fähig, die Beschaffenheit eines Hauses abschliessend zu beurteilen. Eine Fachperson kann realistisch einschätzen, wie lange eine Heizung noch funktioniert, wie gut der Zustand des Daches ist und welche Kosten bei allfälligen Reparaturen anfallen.

Oft sind die Liegenschaftsverkäufer Profis und die Käufer Laien. Wie können Käuferinnen und Käufer diese Wissenslücke schliessen?
Im Prinzip ist alles Vorbereitung. Es geht wirklich darum, sich bewusst zu werden, wo Unklarheiten bestehen. Man darf sich nicht scheuen, die Gegenseite zu befragen und Informationen einzufordern. Ein guter Verkäufer kann diese in der Regel bereitstellen. Wenn er das nicht kann, dann ist Vorsicht geboten. Werden meine Fragen nicht beantwortet, weiss ich auch nicht, was ich kaufe.

> **«Man darf sich nicht scheuen, die Gegenseite zu befragen und Informationen einzufordern.**

Welche Klauseln, die Verkäufer in einen Vertrag einbauen, sind besonders heikel?
Da fallen mir vor allem drei Aspekte ein. Erstens geht es um den Ausschluss der Gewährleistung. Bei einer solchen Klausel wird das Mängelrisiko vom Verkäufer vollumfänglich auf den Käufer übertragen. Zweitens verursacht die Abtretung der Mängelrechte immer wieder Probleme. Häufig tritt ein Generalunternehmer, der Liegenschaften baut und verkauft, die Mängelrechte, die er gegenüber den einzelnen Handwerkern hat, an die Käufer ab. Mit einer solchen Klausel muss sich der Käufer selbst an den entsprechenden Handwerker wenden, wenn ein Problem auftritt. Normalerweise würde das der Generalunternehmer für ihn tun. Und drittens muss der Verkäufer eine Grundstückgewinnsteuer bezahlen. Tut er das nicht, wird ein gesetzliches Pfandrecht auf die Liegenschaft zu Lasten des Käufers eingetragen. Ohne eine Klausel, welche die Gewinnsteuer sicherstellt, kann ein Käufer also für die Versäumnisse des Verkäufers bestraft werden.

Wie stellen Sie sicher, die Interessen Ihrer Kunden bestmöglich zu vertreten?
Zentral ist die Bedürfniserfassung im Klientengespräch: Man muss herausfinden, wo der Schuh wirklich drückt. Es geht nicht um möglichst ausgefallene Ansätze, sondern immer darum, was in der konkreten Situation mit einem bestimmten Budget machbar ist. Deshalb muss eine Lösung machbar, effizient und bezahlbar sein.

Der Liegenschaftskauf ist für viele Personen eine einmalige Sache. Welchen Geheimtipp haben Sie für alle, die in dieser aussergewöhnlichen Situation sind?
Prüfen, prüfen, prüfen! Es ist entscheidend zu wissen, was man für sein Geld effektiv bekommt. Keine Leichen im Keller kaufen; ich glaube darum geht es.

lic. iur., LL.M.
LARS MATHIASSEN
Rechtsanwalt | Attorney at Law

Die Anwaltskanzlei Lars Mathiassen

Der Fokus von Lars Mathiassens Kanzlei liegt auf Wirtschafts- und Strafrecht. Für seine Klienten setzt er sich unabhängig, konsequent und kommunikativ in vier Sprachen ein. Lars Mathiassen hat unter anderem am Bezirksgericht Zürich und in zwei Kanzleien Erfahrungen gesammelt sowie an der KS Kaderschule in Zürich Immobilienrecht doziert. Seit 2013 führt er seine eigene Kanzlei.

Weitere Informationen unter
www.mathiassenlegal.ch

Mehr hilfreiche Tipps rund um den Liegenschaftskauf unter **www.notariate.zh.ch**