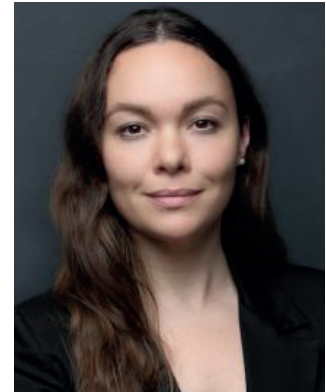


## Mehr Käuferschutz hilft allen

von Marlena Wenisch

**Immobilienökonomin Marlena Wenisch ist überzeugt: Andere Bedingungen für Kaufverträge vom Bauträger wären ein echtes Konjunkturprogramm für Neubau und Eigentumsbildung.**



Quelle: Marlena J. Wenisch

Die Krise am Bau ist in aller Munde. Doch um ein wesentliches Problem bleibt es dabei auffallend still: die strukturelle Schutzlosigkeit von Käufern einer Neubauimmobilie mit einem Bauträgervertrag nach der Makler- und Bauträger-Verordnung (MaBV) bei Insolvenzen. Es gibt hier eine stille Krise im Hintergrund, die das Vertrauen in den Wohnungsneubau untergräbt.

Geht heute ein Bauträger insolvent, sind private Käufer in der Regel zeitlich, finanziell und emotional geschädigt. Manchmal zerplatzen ganze Lebensentwürfe bis hin zur Privatinsolvenz. Bereits gezahlte Raten sind gefährdet, unfertige Rohbauten binden das Kapital und die Fertigstellung ist ungewiss. Die Doppelbelastung durch Miete und Darlehen frisst Ressourcen auf, bis die Erwerber mit den Nerven und teils auch finanziell am Ende sind. Wer so etwas einmal erlebt hat, investiert kein zweites Mal beim Bauträger. Und wer davon gehört hat, zögert oder kauft lieber im Bestand. Das ist pures Gift für die Nachfrage und behindert, dass notwendiger Wohnraum geschaffen wird.

Während Banken, Insolvenzverwalter und teilweise auch die Bauträger selbst abgesichert sind, tragen Käufer wegen gesetzlicher Lücken oft das höchste Risiko, haben aber gleichzeitig die geringste Verhandlungsmacht. Diese Schieflage ist auch ökonomisch schädlich, denn sie trägt zu einer Minderung der Neubauaktivitäten bei. Ein klarer Schutz der Käufer dagegen würde den Markt stabilisieren, etwa durch verbindliche staatlich garantierte Fertigstellungsgarantien. Käufer könnten sich mit einem kalkulierbaren Risiko für Neubauprojekte entscheiden. Bauträger hätten es leichter, ihre Projekte zu platzieren, und Banken könnten Finanzierungen auf ein solideres Fundament stellen. Der Effekt wäre messbar, denn mehr Sicherheit bedeutet mehr Vertrauen, und mehr Vertrauen bewirkt mehr Kaufentscheidungen. So können auch die risikoaversen Käufer abgeholt werden, die sich heute gegen eine Bauträgerimmobilie entscheiden. Mehr Kaufentscheidungen führen dazu, dass Bauträgerprojekte selbst in einem schwierigen Zinsumfeld realisiert werden können, anstatt in der Schublade zu bleiben.

Die Politik muss also erkennen, dass der Käuferschutz im Bauträgervertrag kein Nischenthema ist, sondern ein echtes Konjunkturprogramm für den Wohnungsneubau. Wer wirklich möchte, dass Menschen verstärkt erst vom Plan ab, also eine Bauträgerimmobilie kaufen, muss ihnen garantieren, dass ihr Geld am Ende nicht im Insolvenzstrudel verschwindet, sondern dass sie sicher an ihre Investition, also an ihre gekaufte Immobilie, kommen.