

Immobilienbrief

Aktives Notariat statt Vorleseonkel

Von Uwe Bethge

Deutsche Notare genießen einen guten Ruf. Allerdings wird zunehmend die Frage aufgeworfen, ob das gängige Verständnis ihrer Berufsausübung noch in die heutige Immobilienlandschaft passt. Niemand wird bestreiten, dass in der weit überwiegenden Zahl der Notariate von den Berufsträgern und deren Mitarbeitern eine ausgezeichnete Arbeit geleistet wird. Gleichzeitig ist festzustellen, dass Notariate in Standardfällen gelegentlich dazu neigen, eben auch nur Standard zu liefern.

Angesichts kleiner Werte, stagnierender Gebühren und steigender Kosten lebt mancher Kollege vom vielfältigen Angebot an Mustertexten und Checklisten. Ist es jedoch bei sogenannten großen Sachen wie etwa millionenschweren Immobilientransaktionen anders? Diese werden meistens von Anwälten auf beiden Seiten vorbereitet und abgewickelt. Die klassische Aufgabe des Notars – er soll den Willen der Parteien erforschen, eine die beiderseitigen Interessen ausgleichende Vertragsgestaltung vorschlagen und das Geschäft vollziehen – wird auf ein Minimum reduziert.

So wird ein gut ausgebildeter Volljurist in vielen Fällen zum Vorleseonkel degradiert. In der Praxis kann es dann schon einmal vorkommen, dass sich ein Bauträger, der um die Beurkundung eines von ihm selbst entwickelten Vertrages ersuchte, über kritische Anmerkungen verärgert zeigte und androhte, den Notar zu wechseln. In einem anderen Fall wurde dem Notar von einem an einer Beurkundung beteiligten Anwalt Einseitigkeit vorgeworfen, nachdem dieser Vorleistungen zu Gunsten des Verkäufers verlangte und der Notar Klauseln zur Absicherung des anwaltlich nicht vertretenen Käufers vorschlug. So hilfreich die Beteiligung von Anwälten bei der Vorbereitung eines Grundstückskaufvertrages auch sein kann: Dieser Anwaltskollege hat jedenfalls die Funktion des Notars völlig verkannt.

Gerade weil das Kostenrecht nicht aufwands-, sondern weitgehend wertbezogen ist, ist die Sinnentleerung notarieller Berufstätigkeit manch einem Kollegen vielleicht nicht unrecht. Wenig Auf-

wand ist gleich hoher Ertrag – diese Formel ist nicht das, was man unbequem nennt. Dass der Notar für eine fehlerhafte Vertragsgestaltung nach den beteiligten Anwälten häufig nur subsidiär haftet, kann zusätzlich zu einer solchen Einstellung beitragen.

Wenn deutsche Notare der Reduzierung ihrer gesetzlichen Funktion entgegenwirken wollen, müssen sie sich auf ihre Qualitäten besinnen. Das Zauberwort heißt: aktives Notariat. Notare, die sich diesem Anspruch verschrieben haben, nehmen ihre Aufgabe als Gestalter, Moderator, Mediator, aktiver Berater beider Seiten, Aufklärer und Dienstleister unter Wahrung vollständiger Neutralität aktiv wahr und prägen ein modernes Verständnis ihres Berufs.

Im Bereich von Immobilienverträgen fängt das mit der gutachterlichen Aufarbeitung der rechtlichen Verhältnisse von Grundstück und Gebäude im Rahmen der Due Diligence von Käufer und Verkäufer an, geht über eine aktive Teilnahme an den Verhandlungen und endet mit einer umfassenden Abwicklung der gesamten Transaktion. Wer als Käufer oder Verkäufer in den Genuss einer solchen Dienstleistung kommt, weiß es zum Beispiel zu schätzen, wenn der Notar ihm nicht einfach einen Blankoentwurf schickt, sondern nach den ersten Gesprächen einen individuell ausgearbeiteten und an die speziellen Bedürfnisse angepassten Kaufvertrag.

Daneben sollte es eigentlich eine Selbstverständlichkeit sein, gegenseitige Garantien nicht etwa ungeprüft in den Vertrag aufzunehmen, sondern ihre Tragweite selbst aufzuklären – indem zum Beispiel die Wahrung der Schriftform von Mietverträgen, die vom Verkäufer garantiert werden soll, vom Notar geprüft wird. Und dann überrascht es allenfalls positiv, wenn dieser Notar sich im Anschluss an die Beurkundung nicht auf die bloße Abwicklung beschränkt, sondern für beide Seiten als Mediator und Problemlöser fungiert, wenn es hakt. Immobilienprofis wissen das zunehmend zu schätzen.

Der Autor ist Rechtsanwalt und Notar bei Bethge und Partner Immobilienanwälte in Hannover.