

Augen auf beim Hotelkauf

Mit der richtigen Vertragsvorbereitung erspart man sich Ärger und Geld

Meistens werden gebrauchte Hotelimmobilien gekauft. Ein besonderes Augenmerk muss daher auf Zustand, Beschaffenheit und Mängelfreiheit gelegt werden. Ein sorgfältig ausgearbeiteter notarieller Vertrag ist für den Erwerber extrem wichtig. Auf einige besonders wesentliche Gesichtspunkte wird im Folgenden aufmerksam gemacht

1. Grundbuchstand

Wird das Hotel gekauft, steht juristisch gesehen das Grundstück im Zentrum des Vertrages. Es wird verkauft mit allem, was laut Grundbuchstand dazu gehört. Das Grundbuch sollte daher unbedingt vorher gelesen werden, denn aus vorhandenen Eintragungen lassen sich mögliche Probleme erkennen. Außerdem kann man daraus relativ genau die finanzielle Situation des Verkäufers abschätzen und dadurch den Kaufpreis steuern. Sind hohe Belastungen bis an den angedachten Kaufpreis für Banken eingetragen oder sogar Zwangshypotheken von Gläubigern, insbesondere vom Finanzamt festzustellen, geht der Verkauf in Richtung Notverkauf. In diesem Fall lassen sich im Grundbuch eingetragene Banken durchaus herunterhandeln, weil sie froh sind, außerhalb der Zwangsversteigerung noch verwerthen zu können.

Eintragungen des Finanzamts können – was über die Höhe der Bankenverbindlichkeiten über den vorgestellten Kaufpreis hinausgeht – in der Regel durch eine sogenannte Lästigkeitsprämie von höchstens 1000 Euro bereinigt werden. Sind nachrangige Gläubiger eingetragen und rechtfertigt der Kaufpreis und der tatsächliche Wert des Hotels nicht die volle Höhe der Belastungen, kann der nachrangige Gläubiger dazu gezwungen werden, sich mit der sogenannten Lästigkeitsprämie zufrieden zu geben. Folgender wichtiger Punkt ist längst gängige Praxis und durch wiederholte Rechtsprechung bestätigt: Wenn ein nachrangiger Gläubiger auf seiner vollen Forderung besteht und dadurch den Verkauf verhindert, macht er sich schadensersatzpflichtig. Muss das Hotel nämlich wegen der uneinsichtigen Haltung zwangsversteigert werden und wird bei der Zwangsversteigerung ein niedrigerer Betrag als der ursprünglich gebotene Kaufpreis erzielt – was üblicherweise zu erwarten ist –, dann haftet der Verhinderer der freien Verwertung für den Unterschiedsbetrag zwischen Versteigerungserlös und freiem Erlös. Ein kluger Käufer sollte also stets vorher einen genauen Blick ins Grundbuch werfen, bevor er sein Kaufpreisangebot abgibt.

2. Bewegliches Zubehör

Gerade beim Hotelkauf ist der Miterwerb von Zubehör wie Kücheneinrichtung, Bestuhlung, Tische, Wäsche, Besteck usw. fast die Regel. Der Käufer sollte den Preis für das

Zubehör ganz genau und gesondert als solchen ausweisen. Ansonsten verlangt das Finanzamt auch für diesen Betrag die Grunderwerbssteuer (üblicherweise 3,5 % vom Kaufpreis).

3. Gekauft wie besichtigt

Diese Standardklausel ist besonders zu beachten. Wird sie nämlich akzeptiert, ist die Gewährleistung ausgeschlossen und der Käufer kann nach Vertragsabschluss grundsätzlich keine Beanstandungen mehr erheben. Er sollte also vor Vertragsunterzeichnung mit einem beigezogenen Sachverständigen klären, in welchem Zustand das Objekt ist bzw. welche Mängel vorhanden sind und diese Mängel dann ausdrücklich im notariellen Vertrag aufnehmen. Vor allem der Zustand von Heizung bzw. Warmwasserversorgung sollte genau überprüft werden, weil ein kurze Zeit später eintretender Schaden oft respektable Höhen erreicht. Ein vereinbarter Gewährleistungsausschluss ist allerdings unwirksam, wenn der Verkäufer einen Mangel arglistig verschweigt, wenn er also zum Beispiel das Alter der Heizungsanlage mit fünf Jahren statt richtigerweise mit zehn Jahren angibt; oder wenn er Hausbock oder Schwamm, der bei der Besichtigung durch einen Maler übertüncht und daher nicht sichtbar war, nicht konkret angibt. Solche Mängel muss ein Verkäufer nämlich von sich aus und ungefragt offenbaren. Dies gilt insbesondere auch für Altlasten im Erdreich.

4. Kaufpreisfälligkeit

Gelegentlich wird die Zahlung des Kaufpreises in Raten vereinbart. Gerade im Hotelgewerbe rechtfertigt sich ein Kaufpreis erst dann, wenn bestimmte Stamm- und Großkunden mitübergehen. Es kann daher nur dringend empfohlen werden, eine Fälligkeit der letzten Kaufpreisrate erst nach Abschluss eines vollen Geschäftsjahres – und wenn der prognostizierte Umsatz eintritt – zu akzeptieren.

Ein Hotelkauf sollte also gut vorbereitet werden, idealerweise mithilfe eines versierten Rechtsberaters. Außerdem ist es wichtig, darauf zu bestehen, den abschließenden notariellen Kaufvertrag bei einem Notar eigener Wahl – und nicht dem des Verkäufers – abzuschließen. Das sind die ganz entscheidenden Kriterien für eine erfolgreiche Hotelübernahme.



Hilmar Pickartz M.A. (64) ist Rechtsanwalt in der Kanzlei Pickartz & Kollegen, die in Berlin und Augsburg ihren Sitz hat. Seine Arbeitsschwerpunkte sind Unternehmenssanierung, Insolvenzvermeidung, Kreditabwicklung, Bankenrecht und Abwicklung von Problemimmobilien. Weitere Infos unter: pickartz@kanzlei-pickartz.de