

Immobilienbrief

Ärger über Darlehensverkäufe

Von Louis Hagen

Der Verkauf von Immobiliendarlehen ist in die Kritik geraten: Die Kreditwirtschaft würde ihre Kunden verraten und verkaufen. Auf besonderes Unverständnis stößt die Übertragung von Forderungen aus intakten Darlehensverhältnissen. In Medienberichten wird der Eindruck erweckt, der Käufer eines Darlehens samt Grundschuld habe jederzeit die Möglichkeit, unabhängig von Existenz und Höhe der Forderung in das besicherte Immobilienvermögen in voller Höhe der Sicherheit zu vollstrecken. In der teilweise emotional aufgeladenen Debatte muss jedoch Raum für einige Fakten bleiben.

Die Veräußerung gekündigter Kredite stellt eine zulässige Form der Verwertung dar. Aber auch der Verkauf von ungekündigten (Immobilien-)Darlehen ist für Kreditinstitute eine Möglichkeit, die Risiken in ihrem Kreditbestand besser zu streuen und ihr knappes Eigenkapital bestmöglich auszunutzen.

Der Käufer erwirbt den Kredit mit denselben Pflichten, aber auch denselben Rechten, die der Verkäufer hatte. Das gilt auch, wenn es zur Verwertung der Sicherheiten kommen muss. Der Erwerber eines Darlehens hat auch in diesem Fall die gleichen Rechte wie der Verkäufer. So steht ihm im Verwertungsfall maximal die noch ausstehende Darlehensvaluta nebst Zinsen zu. Der Kunde kann jedem, der die Sicherheiten seines Darlehensvertrags verwertet, die Einrede entgegenhalten, dass die Forderung nicht mehr in ursprünglicher Höhe besteht. Der Käufer kann sich nicht darauf berufen, er habe diesen Umstand nicht gekannt, denn zur Ermittlung des Kaufpreises überprüft er für jedes einzelne Darlehen Existenz und Höhe der ausstehenden Forderung. Würde der Käufer trotz dieser Kenntnis die Sicherheit über einen höheren Betrag als geschuldet eintreiben wollen, handelte er treuwidrig und setzte sich Schadensersatzforderungen aus. Der Kunde als Sicherungsgeber ist aufgrund der bestehenden gesetzlichen Regelungen sowie der vertraglichen Regelungen zwischen Verkäufer und Erwerber umfassend geschützt.

Trotz der geschilderten rechtlichen Situation der Kunden diskutiert die Politik zurzeit verschiedene gesetzliche Maßnahmen, um diesen Schutz zu erweitern. So soll den Kunden im Falle eines Verkaufs ihres Kredits ein Sonderkündigungsrecht eingeräumt werden, so dass sie die Möglichkeit hätten, ein grundpfandrechtlich gesichertes Festzinsdarlehen aus Anlass des Verkaufs ohne Verpflichtung zur Zahlung einer Vorfälligkeitsentschädigung zurückzuzahlen. Doch warum soll der Kunde durch den Verkauf bessergestellt werden als zuvor? Ein Sonderkündigungsrecht würde den Kauf von Kreditforderungen wirt-

schaftlich unattraktiv machen und den Forderungsinhaber in seiner Eigentümerposition einschränken, ohne dass hierfür eine Rechtfertigung vorläge.

Ebenso wenig zielführend ist der Vorschlag, die bei Verzug eines Verbraucherdarlehens bestehenden Anforderungen (Paragraph 498 BGB) auf Immobiliendarlehensverträge zu übertragen, um damit die Kündigung und folglich eine Verwertung zu erschweren. Könnte der Darlehensgeber eines Baufinanzierungsdarlehens erst dann kündigen, wenn der Darlehensnehmer mit zwei aufeinanderfolgenden Raten und mindestens 10 Prozent (bei einer Laufzeit des Darlehensvertrages über drei Jahre mit 5 Prozent) des Nennwerts des Darlehens in Verzug ist, wäre der Darlehensgeber aufgrund der Höhe von Baufinanzierungsdarlehen gezwungen, Rückstände in unzumutbarer Höhe auflaufen zu lassen. Auch könnte sich der Darlehensnehmer auf diese Weise von der Zahlung der Zinsen für die Restlaufzeit befreien.

Schließlich wird diskutiert, Kreditinstituten die Verpflichtung aufzuerlegen, auch nichtabtretbare Kreditverträge anzubieten. Dies soll sowohl für Verbraucherverträge als auch für Unternehmenskredite gelten. Dahinter steht die Erwartung, dass dadurch ein Markt für abtretbare und nichtabtretbare Kredite entsteht und Letztere mit einem höheren Zinssatz angeboten werden. Eine solche Differenzierung darf allerdings nicht durch einen Eingriff in die Geschäftspolitik der Kreditinstitute, sondern sollte durch eine Verbesserung der Transparenz bei Abschluss des Kreditvertrages bewirkt werden. Dazu ist die deutsche Kreditwirtschaft bereit. So hat auch sie sich dafür ausgesprochen, die Klausel im Darlehensvertrag, die eine Übertragung der Forderung zulässt, besonders hervorzuheben, gegebenenfalls durch ein separates Unterschriftserfordernis.

Außerdem sollten Kunden über einen bevorstehenden Verkauf ihres Kredits informiert werden. Etwa vier Wochen vor dem Zinsanpassungstermin sollte dem Kunden ein konkretes Konditionsangebot vorgelegt werden. Diese Fristen lassen den Kunden, die das Darlehensverhältnis mit dem neuen Gläubiger nicht fortsetzen wollen, ausreichend Zeit, sich ein anderes Kreditinstitut zu suchen, das nach dem Ende der Zinsbindungsfrist den Käufer der Darlehensforderung ablöst. Immobilienkäufer profitieren von Konditionen, die zu den preiswertesten in Europa gehören. Nachfragemacht haben die Verbraucher auch bei einem Wechsel des finanzierenden Kreditinstituts. Davon wird auch reichlich Gebrauch gemacht, ohne dass dies die Kreditinstitute verhindern könnten.

Der Autor ist Mitglied des Vorstands und Hauptgeschäftsführer des Verbandes deutscher Pfandbriefbanken (vdp), Berlin.