

# Sonderteil Spanien

zugleich Mitteilungen der  
Asociación de propietarios extranjeros

## Das neue Energieeffizienz-zertifikat bringt weitere Komplikationen bei der Abwicklung von Immobilienverkäufen mit sich

Neue Erschwernisse bei der Abwicklung von Immobilienverkäufen führen dazu, dass der sich stark erholende Immobilienmarkt immer wieder ausgebremst wird.

Heutzutage eine Immobilie in Spanien zu verkaufen wird immer schwieriger, da die formalen Anforderungen so kompliziert sind, dass sie ohne anwaltliche Hilfe kaum noch vollzogen werden können. Insbesondere die Unsicherheit bei der Erteilung von Bescheinigung, Auskünften und Steuernummern etc. lässt das herkömmliche System, welches wir beim Verkauf von einer Immobilie in Spanien haben, immer öfters scheitern. Warum ist dies so? Üblicherweise arbeiten wir in Spanien beim Immobilienverkauf in zwei Schritten, nämlich dem privaten Kaufvertrag bzw. Optionsvertrag und dann in einem zweiten Schritt die notarielle Beurkundung, die notwendig ist, um im Grundbuch eingetragen zu werden. Bei Unterzeichnung des privaten Kaufvertrages bezahlt der Käufer 10% an und wenn der Verkäufer zum festgelegten notariellen Termin nicht erscheint, muss er diesen Betrag zurückbezahlen und den gleichen Betrag als Strafe entrichten. Immer mehr Verkäufer kommen unverschuldet in die Situation, dass sie den Termin zur notariellen Beurkundung nicht einhalten können, da die formalen Anforderungen der spanischen Verwaltung und insbesondere der Finanzverwaltung einer Planung zugänglichen Veräußerung immer wieder entgegen stehen.

1. Hier ist z.B. das neue Energieeffizienz-zertifikat zu nennen, welches ab 01. Juni 2013 Voraussetzung für die Unterzeichnung eines notariellen Verkaufes ist. Grundsätzlich ist dieser Schritt natürlich begrüßenswert. Viele andere europäische Länder, wie z.B. Schweiz oder Deutschland, haben diese Regelung bereits eingeführt. Worum geht es? Ab 01. Juni 2013 muss jeder Verkäufer einer Immobilie einen Sachverständigen beauftragen, um eine Studie machen zu lassen, wie energieeffizient sein Haus ist. Wer den Inhalt liest und welchen Sinn diese Übung hat, bleibt zunächst verschlossen. Tatsache ist lediglich, dass, wenn der Verkäufer dieses Zertifikat am Tage der notariellen

Beurkundung nicht nachweisen kann, so wird der Notar die Beurkunden verweigern müssen. Nachdem diese Verpflichtung den Verkäufer trifft und wie immer neue Gesetze plötzlich erscheinen und nicht angekündigt werden, gehe ich davon aus, dass in den nächsten Monaten die allermeisten notariellen Beurkundungen zu dem Tage, zu dem man sie vornehmen wollte, nicht zustande kommen werden, da eben dieses Zertifikat fehlt. Nachdem sich diese Neuigkeit dann rumgesprochen hat, ist zu befürchten, dass die Behörde, die ab 01. Juni 2013 zehntausende von Zertifikaten ausstellen muss, so hoffnungslos überbelastet ist, dass die Planung des Verkaufs wiederum unplanbar wird. Das heißt, wie oben bereits gesagt, wird es schwierig werden, die Frist zwischen Abschluss des privaten Kaufvertrages und der notariellen Beurkundung einschätzen zu können.



2. Wer braucht so ein Zertifikat? Und was kostet es?
- Verkäufer von Immobilien
  - Vermieter, wenn länger als 4 Monate vermietet werden soll.
  - Dieses Zertifikat kostet zwischen 700 Euro und 1.000 Euro und muss von einem technischen Architekten ausgestellt werden.

Bei Nichtbefolgung drohen Geldbußen. In diesem Gesetz ist geregelt, dass die Geldbußen zwischen 3.000 Euro und 6.000 Euro (!! ) liegen.

Es gibt aber noch wesentlich mehr Erschwernisse, die den Immobilienverkauf zum Abenteuer werden lassen. Es seien nur folgende Punkte

genannt, die auch in vorherigen Artikeln schon öfters von mir angesprochen wurden:

Die unselige Praxis der Finanzämter den Wert der Immobilie doppelt so hoch und in manchen Fällen sogar dreimal so hoch, wie den erreichten Kaufpreis zu bewerten, ist wohl zurzeit als das größte Hindernis zu betrachten. Gute Anwälte informieren ihre Mandanten natürlich vor notarieller Beurkundung über die Verwaltungspraxis der Finanzämter, die die Immobilienkrise einfach ignorieren. So kommt es des Öfteren dazu, dass ein Apartment für 200.000,- Euro verkauft wird und der Käufer muss dann, nur weil das Finanzamt denkt die Immobilie sei 400.000,- Euro Wert, den Betrag von 200.000,- Euro in Bezug auf die Grunderwerbsteuer nachversteuern. Ungerechterweise wird zumindest in Andalusien der Verkäufer hinsichtlich seiner Kapitalgewinnsteuer nicht zur Kasse gebeten. Diese Praxis muss aufhören! Viele Mandanten, die das Problem sogar verstanden haben, sind nicht bereit ihren Aufenthalt unter Spaniens Sonne mit einem Prozess gegen das Finanzamt zu beginnen. Ich schätze, dass zurzeit ca. 50% der Immobilienverkäufe zerschlagen werden, wenn der Anwalt über die Praxis der Finanzverwaltungen aufklärt.

Eine weitere Erschwernis ist die Beschaffung der spanischen Steuernummer (N.I.E). Es ist nach wie vor sehr kompliziert sich hier bei der richtigen Behörde anzustellen, die richtigen Dokumente dabei zu haben und den ganzen Vorgang dann mit der Abholung zu wiederholen. Ausländer verstehen nicht, warum sie eine solche Steuernummer benötigen, z.B. nur für die Ausschlagung eines Rechtes. Hierbei kommt es zu erheblichen Komplikationen, da Anwälte bzw. Dritte nun mit notarieller Vollmacht eine solche Steuernummer für ihre Mandanten beantragen und abholen können.

Ein weiterer negativer Punkt bei Veräußerungen von Immobilien ist die permanent steigende Grunderwerbsteuer. Ab 700.000,- Euro werden glatte 10% bezahlt.

Weiterhin wird die sog. Plus Valia Municipal (gemeindliche Wertzuwachssteuer) immer höher.

Welche Schäden die spanischen Banken täglich im eigenen Land hinterlassen braucht wohl nicht näher beschrieben zu werden. Zusagen werden nicht eingehalten, Fristen werden nicht eingehalten, Schreiben werden überhaupt nicht be-

antwortet, Kredite werden grundsätzlich nicht vergeben – die Bank ist kein Partner mehr und wird es auch wohl so schnell nicht wieder werden. Viele Käufer brauchen eine kleine Hypothek von 20% bis 30% zusätzlich zu dem bereits angesparten vorhandenen Kapital. Man verhandelt dann mit seiner Bank hier an der Küste und kommt in der Regel zu einem Ergebnis. Dann passiert etwas, was in zentralistischen Ländern nicht zu vermeiden ist – die gesamte Angelegenheit wird zu einem Risikomanager nach Madrid geschickt und abgelehnt, weil das Risiko angeblich zu hoch sei. Weitere Begründungen gibt es nicht. Das heißt, mit den Bankdirektoren hier an der Küste können Sie nichts aber auch gar nichts besprechen, was irgendeinen Wert hat. Es wäre vermutlich besser, sich direkt nach Madrid zu wenden. Das Ergebnis ist allerdings immer das Gleiche, Hypotheken werden nicht mehr vergeben. Wenn die Banken wenigstens in kurzer Frist das Nein aussprechen würden, so wäre bei unserer klassischen Kaufvertragsgestaltung mit privatem und dann notariellem Kaufvertrag mehr Sicherheit gegeben. So kann es Ihnen passieren, dass die Bank in Madrid über Monate einfach nicht antwortet und der Kauf somit nicht zustande kommt. Wie oben schon gesagt, zerbricht bestimmt jeder zweite Kauf, da die Planung des Verkaufs einer Immobilie immer komplizierter wird.

#### **Ergebnis:**

Aus diesem Grunde müssen Verkäufer von Immobilien deutlich bevor sie ihre Immobilie auf den Markt geben, juristisch und technisch eine Überprüfung der Immobilien anstellen. Machen Sie sich eine Liste, welche Dokumente, wie z.B. das Energieeffizienz-zertifikat, NIE-Nummer etc., Sie benötigen. Besorgen Sie sich diese Dokumente zuvor. Weiterhin kann man vom gleichen Sachverständigen, der das Energiezertifikat ausstellt ein Gutachten über den baulichen Zustand und auch über den urbanistischen Zustand machen lassen. Dies wünschen viele Käufer. Wenn Sie also nach einer längeren Vorbereitungszeit Ihre Immobilie „clever & clear“ haben, erst dann geben Sie sie auch nach sorgfältiger Auswahl des Maklers, auf den Markt. Wenn dann ein Käufer kommt, der Ihnen auch den gewünschten Kaufpreis bezahlt, kann der Verkauf nicht mehr an den oben genannten Formalien zerbrechen.

Eine gute und saubere Vorplanung bevor die Immobilie verkauft werden soll, ist heute unerlässlich.

**Matthias Wohlfahrt**  
C.C. Guadalmina Alta  
Bloque Barclays Bank,  
1a planta  
29678 San Pedro de  
Alcántara (Málaga)  
Tel. 952 88 08 55  
Fax 952 88 02 81  
E-Mail:  
wohlfahrt@wohlfahrt-  
abogados.com



*Anmerkung der  
Schutzgemeinschaft zum Thema  
ENERGIEAUSWEIS:  
Wir stehen derzeit in Verhandlungen  
bezüglich Sonderkonditionen  
für unsere Mitglieder durch  
verschiedene Anbieter.  
Hierzu im nächsten Heft mehr.*