

spain - doing business

Ratgeber für unternehmerische Tätigkeiten
und Immobilienerwerb in Spanien

European@ccounting
Center of Competence®

European@ccounting

Cami dels Reis s/n 208,
Complejo Ca`n Granada,
Torre A, 2°
07010 Palma de Mallorca

☎ +34 971 679 418

☎ +34 971 676 904

European@ccounting

Niederlassung BRD
Berliner Strasse 38
D-14979 Grossbeeren b. Berlin

☎ +49 33701 74910

☎ +49 721 151 45 87 35

✉ info@europeanaccounting.net

Int. Tax: ES - B 570 348 11

® Marca Comunitaria

www.europeanaccounting.net

registro mercantil Mallorca tomo
1767, libro 0, folio 75, seccion 8,
hoja PM-36084

Herausgeber:

European@ccounting

Center of Competence®

Gestaltung, Satz und Korrektur:

European@ccounting

Center of Competence®

Herstellung und Verlag:

Books on Demand GmbH, Norderstedt

ISBN-13: 978-3-8334-6966-4

**Alle Rechte vorbehalten, auch die der fotomechanischen Wiedergabe
und der Speicherung in elektronischen Medien.**

Das Bergwerk ist immer größer als der Edelstein

Dieser Ratgeber der European@ccounting will den aktiven oder zukünftigen Unternehmer, Privatinvestor und/oder Immobilliekäufer, der in Spanien tätig ist oder werden will, für die Besonderheiten, die es in Spanien zu beachten gibt, sensibilisieren.

Dargestellt werden die grundsätzlichen wirtschaftlichen Marktbedingungen, die doch zu anderen europäischen Ländern sehr unterschiedlichen Rechtsvorschriften und die Besonderheiten, die durch die spanische Besteuerung ausgelöst werden.

Auch wenn man auf den vorliegenden Seiten keine tiefgründigen und umfassenden Informationen geben kann, insoweit ist dieser Ratgeber auch als „Bonsai-Ratgeber“ zu bezeichnen, erhält der interessierte Leser eine Informationsquelle, durch die er in die Lage versetzt wird, mögliche „unternehmerische Schrittfehler“ zu vermeiden.

Die umfangreichen Änderungen, die durch die „große Steuerreform“ zum 1. Januar 2007 in Spanien in Kraft getreten sind, werden erläutert.

Dem Autorenteam, Dipl. Kfm. Willi Plattes - Asesor Fiscal - Steuerberater, Paul Naumann - Assistent der Geschäftsführung und den Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der European@ccounting danken wir herzlich für ihren Einsatz.

INHALTSVERZEICHNIS I

Vorwort	6		
Spaniens Wirtschaft		Zivilprozessordnung	30
Spaniens Wirtschaft boomt	8	Das „gewöhnliche Verfahren“	30
Außenhandel, Investitionen	9	Das „mündliche Verfahren“	30
Arbeit, Soziales, Gesundheit	9	Vollstreckung	31
Der Kauf von Immobilien in Spanien		Finanzierung des Immobilienkauf in Spanien	
Kaufvertrag	11	Informationen und einzureichende Unterlagen	32
Privatschriftlicher Vertrag	11		
Die Escritura	13	 	
Vertragsbedingungen	14	Unternehmerische Tätig- keiten in Spanien	
Kaufpreis	15		
Sachmängelhaftung	16	Gesellschaftsformen	37
Vorkaufsrechte	17	Formen von Geschäftstätigkeit	37
Eintragung im Eigentumsregister	18	Spanische Aktiengesellschaft	38
Offshore-Gesellschaften	19	Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung	38
Vollmachten bei deutsch- spanischen Rechtsgeschäften	20	Freie Auswahl im europäischen Gesellschaftsrecht	43
Eigentumsregister	21	Gesellschaftsgründung	47
Nießbrauch	23	Voraussetzungen	47
Hypotheken	23	Eintragungsverfahren	47
Optionsrecht	24	Gründungskosten	47
Landesrechte	24	Zeitbedarf	49
Zwangsversteigerung	24	 	
 		Gesellschaftsverwaltung	49
Der Bau		Geschäftsführung	49
Baurecht	25	Rechnungswesen	50
Bebauungspläne	25	Betriebskosten	50
Baugenehmigung	26		
Bauvertrag	27		
Bauausführung	27		
Baumängel	28		
Neubauerklärung	29		
Küstengesetz	29		

INHALTSVERZEICHNIS II

Spanisches Steuerrecht

Besteuerung von Gesellschaften	51	Steergestaltung bei deutschen Direktinvestitionen	102
Grundsätze	51		
Steuerpflicht	51	Strafen bei Verletzung steuerlicher Pflichten	105
Verflochtene Unternehmen	52	Ausblick und Würdigung	107
Steuertarife, Steuerabzüge, Ausschüttungen, Veranlagung	52	Leistung und Gegenleistung	
Grunderwerbsteuer	54	Unsere Meinung	109
Immobilienwerb mittels Vermögensgesellschaft	54	Haftungshinweise	109
		Anlagen	
Steuerarten		I. Abkürzungsverzeichnis	110
Einkommensteuer	59	II. Der Trust - Wie Heuschrecken zu Honigbienen werden / Verkauf von Immobilienvermögen ohne Grunderwerbsteuer	112
Körperschaftsteuer	62	III. Steuerparadiese	125
Quellensteuer	65	IV. Kontaktadressen	126
Vermögensteuer	66	V. Checkliste für Steuererklärungen Erklärungsverpflichtungen und Gemeindeabgaben	128
Umsatzsteuer	67	VI. Besteuerung des Einkommens von Gebietsfremden	133
Gewerbsteuer	70	VII. Formular zur Ermittlung der Gesamtinvestitionskosten	140
Die Erbschaft- und Schenkungsteuer	73	VIII. Deutsches Bankgeheimnis	141
		IX. Kennen Sie die Grenzen Ihres Beraters - Beraten werden wie die Mafia	142
Rechnungslegung		X. Unser Shop	149
Buchführung	81	Das Autorenteam	150
Kontenrahmen	83		
Jahresabschluss	85		
Bewertungsvorschriften	87		
Bewertungsgrundsätze bei Bauträgergeschäften	88		
Vorschriften für Ausländer			
Erwerb von Immobilien	94		
Umsatzsteuer	94		
Grunderwerbsteuer	95		
Wertzuwachssteuer	95		
Einkommensteuer	96		
Steuerpflicht	96		
Jährlich anfallende Steuern	97		
Einkommensteuer	97		
Meldepflicht	97		
Besteuerung in Deutschland	100		
Vermögensteuer	101		
Grundsteuer	101		
Grundsätzliches	101		

Es gibt Augenblicke, in denen gelingt uns alles. Kein Grund zu erschrecken: Das geht vorüber.

Vorwort

Am Standort Deutschland drängen nicht nur Konzerne, sondern auch immer mehr Familienunternehmer und erfolgreiche Mittelständler hinaus aus der Bundesrepublik. Das statistische Bundesamt veröffentlicht für das Jahr 2005 eine Zahl von 150.000 Bundesbürger. Dabei handelt es sich meistens um kraftvolle Menschen, die lieben was ihre Kraft anstrengt.

Patriotische
Gesinnung

Die Politiker fordern eine „patriotische Gesinnung, damit wir den Rentnern nicht Geld wegnehmen müssen, da uns in der Staatskasse das Steueraufkommen fehlt“. Vertrauen in den Standort Deutschland schaffen solche populistischen Sprüche nicht, im Gegenteil.

So stellt sich der Konflikt für viele Politiker dar: Die Schuld liegt bei den Republikflüchtigen – die wenigen Mobilen stehen in Gegnerschaft zur großen Mehrheit der Immobilen. Wir empfinden dieses Verhalten als fortgesetzte Verantwortungslosigkeit einer Europapolitik, die sich über Schlussfolgerungen aus der von ihr selbst gesetzten Regeln entrüstet.

Wertvorstellungen

Wer so denkt, handelt und redet, verkennt, wie sehr sich die Welt und auch die Wertvorstellungen verändert haben. Die Grenzen sind offen; innerhalb Europas herrscht Niederlassungsfreiheit; die jüngere Generation gut Ausgebildeter ist international erzogen und geprägt. Die ältere Generation entflieht häufig auch wegen den „Grausamkeiten des Wetters“. Wie sagte doch Napoleon einmal: „Die Deutschen haben sechs Monate Winter und sechs Monate keinen Sommer.“

Heimat als
Willensentscheidung

Eine wachsende Zahl von Menschen empfindet Heimat nicht mehr als unentrinnbares Schicksal, sondern als Willensentscheidung – für sie ist die Wahl des Wohnortes das Ergebnis einer rationalen Kalkulation, in die neben kulturellen und privaten Bindungen eben auch nackte wirtschaftliche Aspekte eingehen.

Das Autorenteam Willi Plattes, Paul Naumann und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben in Spanien mit Unternehmen, Unternehmern, Familien und Persönlichkeiten langjährige geschäftliche Kontakte, die wesentlich durch einen hohen Individualisierungsgrad der Partner geprägt sind. Es sind Menschen, die sich auch mit den oben geschilderten Vorgängen in Deutschland auseinander zu setzen haben und in Spanien Alternativen für ihre wirtschaftliche und persönliche Zukunft suchen. Es ist häufig nicht nur der Wunsch, ein Refugium zu haben, um die Seele in einem angenehmen Klima mit herausragender Infrastruktur baumeln zu lassen.

Neues
Lebenskonzept

Diese Suche nach sinngebender Konfliktlösung ist begleitet von umfangreichen Fragen darüber, wie man unternehmerische Tätigkeiten, steuerliche Restriktionen, familiäre und schulische Problemkreise einbinden kann. Man könnte den Themenkomplex auch „Suche nach einem neuen europäischen Lebenskonzept“ nennen.

Beraten werden wie
die Mafia

Um dieses komplexe Thema einer entsprechenden individuellen Lösungsstruktur zuzuführen, bedarf es nicht nur der Kenntnis unserer Dienstleistungen sondern auch der Integration des gesamten Netzwerkes welches wir uns langjährig und solide aufgebaut haben. Unsere Einstellung zu diesem Thema ist ab Seite 144 - unter dem Titel: Beraten werden wie die Mafia - zu lesen

Unsere langjährige Tätigkeit hat diesem Buch nicht nur einen sehr hohen Praxisbezug gegeben, sondern es sind auch Fragen gestellt und beantwortet worden, die nicht mit Gesetzestexten, Richtlinien oder Verwaltungsanweisungen beantwortet werden können.

Da wir fast täglich mit dem wachsenden Bedarf einer umfänglichen Information konfrontiert werden, ist der Entschluss gefasst worden, diesen Ratgeber in dieser Form zu schreiben.

Wir verstehen dieses Buch nicht als statisches Produkt. Wir möchten gerne Anregungen und Hinweise unserer Leser einbinden. Diese werden dann kritisch überdacht und in unserer nächsten Auflage mit einer entsprechenden Erweiterung berücksichtigt.

Menschliche
Erfahrung

Dies erachten wir deshalb als erwähnenswert, da ein schematischer Ansatz für die Erstellung eines solchen Ratgebers niemals den Reichtum und die Vielfalt unternehmerischen Handelns und der menschlichen Erfahrung erfassen könnte.

Wir freuen uns auf Ihre konstruktive Kritik.

Ihr Autorenteam

Willi Plattes

Paul Naumann

Palma de Mallorca im April 2007

Den Kontakt zu den Autoren bitten wir über folgende Emailadressen, mit dem Vermerk: „spain - doing business“, aufzunehmen:

info@europeanaccounting.net

Spaniens Wirtschaft

Spaniens Wirtschaft boomt (Stand November 2006)

13,8 % Wachstum

Auch nach zehn Jahren starker Expansion reißt der spanische Wirtschaftsboom nicht ab. Das Bruttoinlandsprodukt legt nach Angaben des spanischen Statistikamts INE im dritten Quartal dieses Jahres um 3,8 Prozent zu, das sind 0,1 Prozentpunkte mehr als in den drei Monaten davor. "Wir haben in der zweiten Hälfte des Jahres eigentlich mit einer leichten Delle gerechnet. Die gute Leistung in den vergangenen Monaten lässt vermuten, dass wir auch im kommenden Jahr stärker wachsen werden als gedacht", sagte Wirtschafts- und Finanzminister Pedro Solbes in Madrid. Er rechnet mit 3,4 Prozent Wachstum - 0,1 Prozentpunkten mehr als bisher angenommen.

600.000 neue Jobs

Der spanische Premierminister José Luis Rodríguez Zapatero kündigte angesichts der guten Wirtschaftsentwicklung an, dass Spaniens Unternehmen und der Staat im kommenden Jahr netto 600 000 neue Jobs schaffen werden. Die Zeichen dafür stehen gut. Die Beschäftigung wächst gemäß der INE-Angaben von Juli bis September 2006 um drei Prozent, das entspricht netto 538 000 neuen Vollzeitarbeitsstellen. Die bisher in Spanien im EU-Vergleich hohe Arbeitslosenquote beträgt damit nur noch knapp über acht Prozent und ist so niedrig wie nie zuvor.

"Die starke Binnennachfrage gibt ihm recht. Sie wächst im dritten Quartal weiter mit 4,8 Prozent. Zu verdanken habe Spanien diese positive Entwicklung vor allem den Immigranten, glaubt Zapateros scheidender Wirtschaftsberater Miguel Sebastián: "Die Zahl der hier lebenden Ausländer hat sich in den vergangenen sechs Jahren von 0,9 Millionen auf vier Millionen verdoppelt."

Zuwanderung als Problem?

Fast alle Immigranten fänden in der boomenden spanischen Wirtschaft Arbeit. In den vergangenen fünf Jahren sei deswegen die Hälfte des Wirtschaftswachstum ihnen zu zuschreiben, glaubt Sebastián.

Nicht alle Ökonomen sehen die Zuwanderung so positiv wie er. "Ausländer arbeiten vor allem als Hilfskräfte und haben damit verhindert, dass die spanischen Unternehmen stärker in Ausbildung, Innovation und Forschung investierten", sagt Juan Iranzo, Leiter des spanischen Wirtschaftsinstitut IEE in Madrid. Spanien verliere dadurch international an Wettbewerbsfähigkeit, die Exportanteile schrumpften.

Als Konsequenz aus der mangelnden Produktivität rechnet der Internationale Währungsfonds damit, dass in Spanien im kommenden Jahr die Lohnstückkosten mit 2,5 Prozent wesentlich stärker steigen werden als dieses Jahr, als sie um 1,9 Prozent zulegten. Der EU-Durchschnitt liegt in diesem Jahr bei 0,3 Prozent. "Das ist eine Entwicklung die von der spanischen Regierung nicht ernst genug genommen wird", sagt Iranzo. Entscheidende Strukturreformen wie mehr steuerliche Attraktivität für Ausbildung und Forschungsinvestitionen stünden immer noch aus.

Außenhandel und ausländische Investitionen

Bei weitem wichtigster Handelspartner sind die EU-Mitgliedsstaaten, in die ca. 70 % der spanischen Ausfuhren gehen und aus denen knapp 70 % der spanischen Einfuhren kommen. Handelspartner sowohl bei Ex- wie bei Importen ist Frankreich vor Deutschland. Wichtigste spanische Exportgüter sind Automobile, landwirtschaftliche Produkte (Obst, Gemüse, Wein), Ausrüstungsgüter, chemische Erzeugnisse. Wichtigste Importgüter sind Energieträger, Automobile, Maschinen, Elektronik sowie chemische Erzeugnisse.

Attraktiver
Investitionsstandort

Spanien ist ein attraktiver Investitionsstandort. Hauptinvestor sind die EU-Partner. Auch die spanische Wirtschaft hat sich stark internationalisiert und engagiert sich zunehmend im Ausland. Hauptzielregion war 2003 wieder die EU mit rund 50 %. Nach Lateinamerika, wohin in früheren Jahren ca. 2/3 des spanischen Auslandsinvestitionskapitals geflossen waren, gingen dagegen noch rund 20 %.

Arbeit, Soziales und Gesundheit

37 % der Lohnkosten
als Sozialbeitrag

Das spanische Netz der sozialen Sicherheit ist in den letzten 25 Jahren sehr viel enger geknüpft worden. Waren vor 1975 nur etwas mehr als 75 % der Erwerbstätigen in der Renten-, Kranken- und Arbeitslosenversicherung, so sind es heute praktisch alle. Die Beiträge zu den sozialen Sicherungssystemen (83% trägt der Arbeitgeber) schlagen mit rund 37 % der Lohnkosten zu Buche. Die Sozialversicherungen erzielen seit einigen Jahren Überschüsse.

Streikneigung nimmt
ab

Der spanische Arbeitsmarkt ist gekennzeichnet durch die faktische Halbierung der Arbeitslosigkeit seit 1994 bei gleichzeitigem Anstieg der Beschäftigungszahlen um über 30 % auf fast 17 Millionen. Die Zahl der Arbeitslosen steigt allerdings mittlerweile wieder. 2003 waren bei 11,3 % Arbeitslosigkeit 16,7 % der Frauen (Vorjahreszeitraum 16,5 %) und 32,9 % (28%) der Jugendlichen ohne Beschäftigung. Der Anteil der befristeten Beschäftigungsverhältnisse verharrt bei rund 30 %. Über 90 % der neu abgeschlossenen Arbeitsverträge sind befristet. Die Arbeitseinkommen stiegen 2003 um 3,4 %. Die Tarifverhandlungen orientieren sich an den Leitlinien eines jährlich neu vereinbarten Rahmenabkommens (eine Art Manteltarifvertrag) über Lohnerhöhungskorridore, Flexibilisierung der Arbeit, Gleichstellung, Telearbeit sowie Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsmarkt. Die Streikneigung nimmt seit über 10 Jahren ebenso kontinuierlich ab wie die Zahl der beteiligten Arbeitnehmer, der betroffenen Betriebe und der streikbedingt ausfallenden Arbeitsstunden, bleibt aber im EU-Vergleich weit überdurchschnittlich.

Zwei große
Gewerkschaften

Die spanische Gewerkschaftslandschaft wird überwiegend von den beiden großen Gewerkschaftsverbänden UGT (Unión General de Trabajadores), und CCOO (Comisiones Obreras) bestimmt. Dazu kommen starke regionale Gewerkschaften im Baskenland und in Galizien. Der gewerkschaftliche Organisationsgrad ist mit zwei Millionen Mitgliedern oder 14 % (EU-Durchschnitt: 20 %) vergleichsweise gering, aber von Tarifverträgen erfasst sind etwa drei Viertel der Arbeitnehmer. Die Betriebsratsmitglieder gehören zu knapp 75 % der UGT und der CCOO an.

Drastische Kürzungen

Gewerkschaften und Unternehmerverbände sind wie bisher gleichermaßen an einem durchsetzungsfähigen sozialen Dialog mit der Regierung als Basis für eine konsensuale Arbeits- und Sozialpolitik interessiert.

Das Gesundheitswesen ist jetzt weitgehend dezentralisiert; das Qualitätssicherungsgesetz vom Mai 2003 hat den Abbau der beträchtlichen regionalen Qualitätsunterschiede geregelt. Die bisher auf chronisch Kranke beschränkte Patientenkarte soll nun für alle Patienten gelten. Ein Problem ist die Unterfinanzierung des Systems bei drastischen Kürzungen der öffentlichen Zuschüsse zur Krankenkasse. Erneuerungsinvestitionen und Personalverstärkungen sind nur schwer möglich; es kommt zu Überbelastung, schlechtem Zustand vieler Einrichtungen. Die Ausgaben Spaniens für Gesundheit liegen bei knapp über der Hälfte des EU-Durchschnitts, der öffentliche Anteil daran bei 44,4 % (EU: 71,4 %)

Der Zweifel ist das Vorzimmer der Erkenntnis

Der Kauf von Immobilien in Spanien

K a u f v e r t r a g

1,2 Mio. möchten eine spanische Immobilie

Auch wenn immer mehr deutsche Unternehmer nach Wegen suchen, auch ihre geschäftliche Tätigkeit im Rahmen der EU neu zu orientieren, finden wesentliche Investitionen von Deutschland nach Spanien im Bereich des Immobiliengeschäfts statt. Dass der Markt der Ferienimmobilien dabei eine wesentliche Rolle spielt, zeigen Untersuchungen der Landesbausparkassen, die von 1,2 Millionen Deutschen sprechen, die in Spanien eine entsprechende Immobilie suchen.

Deshalb muss im Rahmen dieses Investitions-Ratgebers das spanische Immobilienrecht erläutert werden.

Privatschriftlicher Vertrag

Spanisches Zivilgesetzbuch

Im Art. 1278 des Código Civil (spanisches Zivilgesetzbuch Cc) ist geregelt, dass Verträge, gleich in welcher Form sie geschlossen werden, rechtswirksam sind, wenn die vertragswesentlichen Voraussetzungen des Art. 1261 Cc erfüllt sind. Diese Voraussetzungen sind die Einigung der Vertragsparteien, die Bestimmtheit des Vertragsobjektes und der Rechtsgrund des Geschäftes.

Spanisches Recht:
Ohne Escritura rechtswirksam

In Art. 1280 Nr. 1 Cc heißt es zwar, dass Grundstücksgeschäfte der notariellen Beurkundung (s. folgenden Absatz) bedürfen. Die Nichteinhaltung dieser Vorschrift hat aber nicht die Unwirksamkeit des Rechtsgeschäftes zur Folge. Art. 1279 Cc bestimmt, dass sich die Vertragsparteien gegenseitig zwingen können, die notarielle Beurkundung durchzuführen, sobald die Einigung über die übrigen Voraussetzungen im Vertrag erfüllt sind. Nach diesen Vorschriften, was auch der geltenden und praktizierten Rechtsprechung entspricht, sind in aller Regel Grundstücksgeschäfte formlos gültig. Die notarielle Beurkundung dient der Beweissicherung.

Deutsches Recht:
Ohne Notar kein Grundstücksgeschäft

In Deutschland sind gem. § 313 des Bürgerlichen Gesetzbuches privatschriftliche Grundstücksgeschäfte nichtig. Dort folgt meistens dem Kaufvertrag noch der Eigentumsübertragungsvertrag (§ 925 BGB). Eigentümer wird man erst, wenn die Auflassung im Grundbuch eingetragen worden ist. Auflassung und Eintragung haben konstitutive (rechtsbegründende) Wirkung.

Schlüsselübergabe

In Spanien hat die Eintragung - vorbehaltlich der genannten Ausnahmen - nur deklaratorische (rechtsbezeugende) Bedeutung. Einem solchen privatschriftlich zustande gekommenen Vertrag („título“) muss aber zur Übertragung des Eigentums noch die Übergabe der Sache („modo“) folgen. Gemäß Art. 1462 Abs. 1 Cc ist die Inbesitznahme der Sache die Übergabe. Diese wird in der Praxis meistens durch die Übergabe der Wohnungsschlüssel vollzogen. Für den Fall, dass der Kauf mittels öffentlicher Urkunde erfolgt, bestimmt Art. 1462 Abs. 2 Cc, dass die Errichtung dieser Urkunde der Übergabe des Vertragsobjektes gleichsteht, es sei denn, in der Urkunde ist das Gegenteil bestimmt.

Optionsvertrag

Meistens wird ein Optionsvertrag (Kauferklärung) über das zu kaufende Objekt abgeschlossen. Dies erfolgt mit den genauen Daten der Vertragsparteien, der genauen Bezeichnung des Kaufobjektes, dem Zeitpunkt der Begründung der Escritura und den Zahlungsmodalitäten. Meistens wird bei Abschluss dieses Vertrages eine Anzahlung von 5 % - 10 % des Gesamtkaufpreises gezahlt.

Dieser Optionsvertrag hat sich im Rechtsgeschäft mit Kunden, bei denen in deren Heimatland die notarielle Urkunde ein Grundstücksgeschäft begründet, als gängige Praxis eingebürgert. Die genauen sonstigen Bedingungen, auch eine eventuelle Begründung einer Hypothek, werden dann erst in der Escritura vorgenommen.

Vertragsfreiheit

Die zuvor dargestellten rechtlichen Grundlagen gelten umfänglich auch für den Optionsvertrag, da dieser die Bedingungen des „privatschriftlichen Vertrages“ gemäß Código Civil erfüllt.

Bei der Begründung des Optionsvertrages sind beiden Parteien alle Möglichkeiten gegeben, ihre unternehmerischen Forderungen einzubringen. So ist z. B. die Zeitspanne zwischen Zahlung der Optionsprämie und der Unterzeichnung der Escritura mit Zahlung der Gesamtkaufpreissumme bei größeren Bauträgermaßnahmen sicher ein Verhandlungspunkt. Bis der Bauträger alle rechtlichen und baurechtlichen Gegebenheiten überprüft hat, können schon einige Monate vergehen. Weiterhin ist meistens ein Verhandlungspunkt, ob die Optionsprämie bei bestimmten Voraussetzungen an den Bauträger oder Erwerber zurück zu zahlen ist, wenn sich die gedachten Erwartungen ändern. Alle möglichen Verhandlungsergebnisse sind in diesem Optionsvertrag integrierbar, es gibt kaum rechtliche Restriktionen.

Eine nicht zu unterschätzende Zahl von Betrügern

Wir dürfen an dieser Stelle nicht verschweigen, dass es leider eine nicht zu unterschätzende Zahl von Grundstücksverkäufern gibt, die diese gesetzlich legitimierte Art des Grundstücksverkaufs betrügerisch nutzen.

Es geschieht mitunter, dass Grundstücke und Häuser per Optionsvertrag mehrfach verkauft werden. Diese Betrüger treten dann meistens mit einem vertrauenswürdig erscheinenden, so genannten Rechtsberater, auf und weisen anhand von - meistens gefälschten - Dokumenten das vermeintliche Eigentum nach. Eine Besichtigung ist meist unproblematisch, da sehr viele Eigentümer, deren Häuser zum Verkauf stehen, ihre Schlüssel zwecks Besichtigung Dritten übergeben haben.

Da leider einige Mitbürger, die nach Spanien kommen, um Häuser zu erwerben, ab dem Zeitpunkt, wenn sie den Flieger verlassen, nicht mehr unbedingt den Verstand als zentrale Instanz des Handelns einsetzen und keinen professionellen Rat und auch keine professionelle Kontrolle vornehmen, fallen dann häufig solchen Betrügern in die Hände und sind eine leichte Beute. Es gibt qualifizierte Berater, die eine umfängliche Vertragsprüfung für ein Honorar von ca. 1 % - 3 % der Kaufsumme vornehmen. Solide Makler überprüfen die tatsächliche und rechtliche Situation der Immobilie ebenfalls, bevor ein Objekt in die Vermarktung aufgenommen wird. Meistens sind es die „einmaligen Schnäppchen“, mit denen sich die „schwarzen Schafe“ bereichern, die den gesamten Markt in Misskredit bringen.

Die Escritura

Escritura pública heißt „öffentliche Niederschrift“. Jede notarielle Urkunde ist eine Escritura. Im allgemeinen Sprachgebrauch hat es sich allerdings eingebürgert, den notariellen Kaufvertrag für ein Grundstücksgeschäft als „Escritura“ zu bezeichnen.

Endgültige
Festlegungen

Nach ständiger Rechtsprechung der spanischen Gerichte gehen diese davon aus, dass die Escritura alle endgültigen Festlegungen der Vertragspartner enthält, da die Escritura wie geschildert nach dem privatschriftlichen Vertrag geschlossen wird. Die Escritura steht rechtlich über dem privatschriftlichen Vertrag. In einer Rechtsstreitigkeit, bei der eine Escritura begründet wurde, kann man sich nicht mehr auf den privatschriftlichen Vertrag berufen.

In der Praxis werden u. a. in der Escritura auch Grunddienstbarkeiten, Steuer- und Kostentragungspflichten, Wegerechte, Wasserrechte und die Bezahlung der Plusvalía (Wertzuwachssteuer) geregelt.

Betrug
ausschließen

Ein sicherer Eigentumserwerb ist nur mittels eines notariellen Kaufvertrages möglich. Das Wesentliche an der Escritura ist aber, dass sie Voraussetzung für die Eintragung des Eigentumswechsels ins Eigentumsregister (Registrado de la Propiedad) ist. Durch die Eintragung im Eigentumsregister erhält der zukünftige Käufer das Recht des Erwerbs „durch das Prinzip des guten Glaubens“, also das Vertrauen auf die Richtigkeit des Grundbuchs. Nur durch die Eintragung oder Vormerkung als neuer lastenfreier Eigentümer kann sich der Erwerber gegen Doppel- oder Mehrfachverkäufe oder gegen Zwangsvollstreckungsmaßnahmen, die den Alt-eigentümer betreffen, schützen.

Copia autorizada

Nach der durchgeführten Beurkundung hat der Notar gemäß des Reglamento Notarial (RN / Spanische Notarordnung) den Parteien eine beglaubigte Abschrift (copia autorizada) auszuhändigen. Der Notar ist weiterhin gem. Art 249 Abs. 2 RN verpflichtet, durch Telefax oder auf andere Weise das zuständige Eigentumsregister über die Beurkundung zu unterrichten, damit eine entsprechende Vormerkung (asiento) eingetragen wird. Der Notar betreibt die Eintragung ins Register nicht selbst. Vielmehr wird regelmäßig eine Gestoria beauftragt.

Drei Stempel

Als Anlage (VII) finden Sie das „Abwicklungsformular“ der European@ccounting, welches Sie auch als Berechnungsgrundlage für die Gesamtinvestitionskosten ihres Immobilienerwerbs verwenden können.

Die Escritura muss zum Schluss mit drei Stempeln versehen sein, um als Eigentumsnachweis zu gelten. Das ist einerseits der Eingangsstempel des Eigentumsregisters, der Stempel des Finanzamtes wegen der Bezahlung der Grunderwerbsteuer und schließlich der Stempel des Eigentumsregisters, aus dem hervorgeht, dass die Eintragung ins Eigentumsregister erfolgt ist.