

Deutsch-spanischer Rechtsverkehr

LIEB kooperiert mit FABREGAT PERULLES SALES



Treffen in Barcelona, 17.06.2015

v.l.n.r.:

Fernando Sales Bellido
Víctor Fabregat Rubiol
Eva Arrébola Martínez
Jörg Steinheimer
Dr. Christopher Lieb
Nieves Perulles Pérez



LIEB verstärkt seine Aktivitäten in Spanien

Liebe Leserinnen und Leser,

seit meinem Auslandsstudium an der altehrwürdigen Universität Salamanca (gegründet 1218), das nunmehr 22 Jahre zurückliegt, hat mich Spanien nicht losgelassen.

Inbound beraten wir laufend spanischsprachige Mandanten. Zuletzt haben meine Kollegin **Dr. Margret Hümbts-Krusche**, bei LIEB zuständig für das Immobilienrecht, und ich eine spanische Erbengemeinschaft äußerst erfolgreich beim Verkauf ihrer in Nürnberg gelegenen Immobilie begleitet und Gläubigerbank, Makler, Steuerkanzlei und Notariat koordiniert.

Im Rahmen unserer Strategie haben wir entschieden, die Spanienaktivitäten der Kanzlei zu forcieren. Anfang Juni reisten mein Kollege **Dr. Christopher Lieb** und ich zu dem Kollegen **Victor Fabregat Rubiol** nach Barcelona, um die Kooperation mit der Kanzlei **FABREGAT PERULLES SALES** zu besiegeln.

Die Kanzlei FABREGAT PERULLES SALES ist – wie wir – eine schlagkräftige „Wirtschaftsboutique“ und berät vor allem deutsche Unternehmen in Bezug auf deren geschäftliche Aktivitäten in Spanien. Beim Outbound-Geschäft nach Spanien haben wir mit FABREGAT PERULLES SALES nun einen starken Kooperationspartner, der unsere Mandanten spanienweit begleiten kann. Damit können wir unsere Mandanten nun auch bei der Expansion in den spannenden spanischen Markt unterstützen.

Denn eine Erkenntnis haben wir aus unserer langjährigen Tätigkeit mit Auslandsberührung gewonnen:

„Recht ist lokal“

Da nützen Ihnen noch so perfekte Sprachkenntnisse, über die unsere Anwältinnen und Anwälte verfügen, erst einmal gar nichts. Während die Welt zusammenwächst, Technik und Business zunehmend in allgemeingültigen common standards länderübergreifend abgewickelt werden, bleiben die Rechtsordnungen – trotz EU-Vorgaben – derart unterschiedlich, dass Sie auch innerhalb Europas einen versierten, professionell aufgestellten **Partner vor Ort** brauchen, dessen Arbeitsstil mit den hiesigen Standards kompatibel ist, um juristisch vernünftig und vor allem erfolgreich zu arbeiten.

FABREGAT PERULLES SALES verfügt über das Know-How für Spanien, wir über das für Deutschland.

Gemeinsam ergeben sich Synergien zum Nutzen unserer Mandanten.

Es grüßt Sie aus Nürnberg

Jörg Steinheimer
Rechtsanwalt

Spanisches Immobilienrecht

Beim Kauf einer Immobilie ist es notwendig, die rechtlichen Anforderungen im Hinblick auf den Erwerb zu kennen, dies gilt sowohl für den Verkäufer als auch für den Käufer. Diese Anforderungen sind zum einen nötig, um nach spanischem Recht Eigentum zu erwerben, zum anderem müssen auch alle verwaltungsrechtlichen Vorgaben erfüllt werden (die recht zahlreich sind):

In diesem Zusammenhang ist die Unterstützung durch einen Anwalt, der sich mit dem gesetzlich vorgeschriebenen Verfahren und der gängigen Praxis im spanischen Immobiliensektor auskennt und dementsprechend einen Überblick hierüber verschaffen kann, besonders empfehlenswert.

1. Der Kaufpreis

Einer der wichtigsten Punkte im Zeitpunkt des Vertragsschlusses ist der Preis, den die Parteien vereinbart haben.

Zwar fällt die Festlegung des Preises nicht in den Zuständigkeitsbereich eines Anwalts. Jedoch ist es aus steuerlichen Gründen notwendig, dass der Preis nicht weniger als den von der Verwaltungsbehörde festgelegten „Mindestwert des Verkaufs“ beträgt.

Dieser Betrag wird auf der Grundlage des Katasterwertes der Immobilie bestimmt und mit dem Koeffizienten multipliziert, den die Behörde für jede Gemeinde festlegt.

Ein darauf spezialisierter Anwalt sollte sicherstellen, dass der zwischen den Parteien vereinbarte Kaufpreis nicht weniger als diesen Mindestwert beträgt.

2. Der Vertrag

Sobald die Preisverhandlungen abgeschlossen sind, unterschreiben die Parteien für gewöhnlich einen privatschriftlichen Vertrag (der unter anderem den Kauf, Vorfragen des Verkaufs und die Anzahlung („*arras*“) regelt), wobei der Käufer normalerweise einen Betrag bereits hinterlegt. In den Vertragsmodalitäten können die Parteien regeln, dass im Falle des Scheiterns des Vertrages aus Gründen, die in der Person des Käufers liegen, dieser seine Anzahlung verliert.

Wenn jedoch die notarielle Verkaufsurkunde aus Gründen, die in der Person des Verkäufers liegen, nicht unterzeichnet werden kann, kann der Käufer von ihm das Doppelte des Betrages verlangen, den er angezahlt hat.

Der privatschriftliche Vertrag ist nicht immer notwendig. Die Parteien können auch sofort eine Kaufvertragsurkunde vor dem Notar unterschreiben, obgleich diese notarielle Urkunde grundsätzlich nicht konstitutiv ist, d.h. das Eigentum würde im Falle eines privatschriftlichen Vertrages auch bereits mit letzterem übergehen. Das spanische Recht weicht in diesem Punkt erheblich von den deutschen Regeln ab. Soll jedoch die Eigentumsübertragung zum Schutz des Erwerbers in das Grundbuch eingetragen werden, ist die vorherige Beurkundung vor einem Notar notwendig.

3. Wichtige Dokumente für den Kaufvertrag in Spanien

Sowohl für den Abschluss des notariellen Kaufvertrages als auch für die Eintragung des Eigentums im Grundbuch benötigt der Käufer eine Spanische Steuernummer, welche im Zeitpunkt der Vertragsunterzeichnung gültig sein muss.

Im Falle eines nicht in Spanien ansässigen Käufers wird diese Nummer bzw. das entsprechende Dokument N.I.E. („*número de identificación de extranjeros*“) genannt.

Wenn keine N.I.E. vorliegt, gibt es die Möglichkeit einem Anwalt eine notarielle Vollmacht zu erteilen, so dass dieser das Dokument beantragen oder erneuern lassen kann. Diese Vollmacht muss – zumindest auch – in spanischer Sprache abgefasst sein und, wenn sie von einem Notar im Ausland ausgestellt wurde, mit der Haager Apostille versehen sein.

Der Verkäufer hat seinerseits Folgendes beizubringen: den Eigentumstitel, einen Energieausweis (hierfür kann ein sachkundiger Ingenieur beauftragt werden), die Bewohnbarkeitsbescheinigung („*cédula de habitabilidad*“), den letzten IBI – Bescheid („Grundsteuer“) und die Zahlungsbescheinigung für die anteilige Begleichung der Kosten einer Wohnungseigentümergeinschaft.

4. Weitere Punkte, die es zu beachten gilt

Im Allgemeinen bringen alle Eigentumsübertragungen steuerliche Verpflichtungen mit sich. Es fallen die I.V.A. (Mehrwertsteuer) und AJD (Stempelsteuer) oder ITP (Steuer für die entgeltliche Übertragung von Vermögen) an, abhängig davon, ob es sich um den Kauf eines neu errichteten Gebäudes oder um eine zweite Übertragung handelt.

Der Verkäufer muss die „*plusvalía*“ (Versteuerung des Wertzuwachses) bezahlen, auf Grundlage der Jahre, in welchen sich das Grundstück in seinem Eigentum befand und des sich aus dem Verkauf ergebenden Betrag des Gewinns oder Verlustes.

Des Weiteren wird empfohlen, von der Gemeinde eine Bescheinigung darüber einzuholen, dass auf der Immobilie keine Schulden gegenüber der Gemeinde lasten.

Schließlich sollte eine Prüfung in Auftrag gegeben werden, sowohl was den Titel der Eigentümergemeinschaft als auch die baurechtliche Situation des Grundstücks anbetrifft, um den Immobilienkauf zu dem gewünschten Ergebnis zu führen.

Investieren in Spanien

Nach ein paar Jahren auf der Intensivstation sind die ausländischen Investitionen in Spanien im Jahr 2013 um 8,8 % angestiegen und haben ein Investitionsvolumen von über EUR 15.800 Millionen erreicht.

Der Investitionsstrom hat sich besonders auf die folgenden vier Sektoren konzentriert:

Das Finanz- und Versicherungswesen (EUR 3.140 Millionen), die Fertigungsindustrie (EUR 2.641 Millionen), die Immobilienbranche (EUR 1.787 Millionen) und das Baugewerbe (EUR 1.437 Millionen).

Die Zahlen im Bereich der Immobilienbranche und dem Baugewerbe sind besonders wichtig, wenn man bedenkt, dass beide Bereiche schwer von der Finanz- (und Wirtschafts-) Krise

betroffen waren, die Spanien nach dem Zusammenbruch der Immobilienblase im Jahr 2008 erlitten hat.

Andererseits scheint die Fertigungsindustrie (noch) nicht allzu viele ausländische Investitionen angezogen zu haben. Abgesehen davon, dass sie sich auf dem zweiten Platz der vorgeannten Sektoren befindet, sind im letzten Jahr die getätigten Investitionen in der Fertigungsindustrie im Vergleich zum Jahr 2012 um 38,5% zurück gegangen.

Im Hinblick auf die Entwicklung der ausländischen Investitionen des letzten Jahres sollte beachtet werden, dass das Investitionsvolumen eindeutig hohe Konzentrationsdichten aufweist. Dies könnte an dem so genannten „headquarters effect“ („Hauptsitzeffekt“) liegen, wonach die Verteilung der Investitionen unmittelbar davon abhängt, wo die Unternehmen ihre Hauptniederlassungen haben. So waren Madrid und Katalonien mit den meisten Unternehmensniederlassungen die spanischen Regionen, in welchen sich der größte Teil des Investitionsflusses (über 75%) konzentriert hat.

Schlussendlich ist die oben beschriebene positive Entwicklung auch mit der Abnahme an Ent eignungsverfahren verbunden, was dazu beigetragen hat, die Kapitalabwanderung zu reduzieren. Dies, zusammen mit dem wichtigen Beitrag der ausländischen Investitionen in die öffentliche Verschuldung in 2013 (welche Ende letzten Jahres einen Rekord erreichte), lässt vermuten, dass das Vertrauen der Investoren in die spanische Wirtschaft wieder hergestellt wurde.

Baufinanzierung

Bereits seit 1968 sind die Bauträger von Wohnobjekten, die Anzahlungen von Käufern zur Finanzierung eines Bauvorhabens erhalten, gesetzlich verpflichtet, ein Sonderkonto für diese Vorauszahlungen einzurichten.

Das entsprechende Gesetz 57/1968 sieht zudem vor, dass das Kreditinstitut bei Kontoeröffnung vom Bauträger eine Sicherheitsleistung bezüglich der erwähnten Anzahlungen der Käufer verlangen muss, z.B. mittels Bürgschaft, falls das Bauvorhaben nicht begonnen oder innerhalb der vereinbarten Frist nicht fertig gestellt wird. Das Landgericht Burgos entschied nun über einen Fall, in dem weder eine derartige Bürgschaft verlangt wurde noch das Bauvorhaben zum Abschluss kam. Auch wurde kein Sonderkonto eingerichtet. In seinem Urteil vom 15. Januar 2014 bestätigte das Gericht die gesamtschuldnerische Haftung der Banken für die Rückerstattung der Anzahlung an die Käufer. Laut der Entscheidung befreit die Säumnis des Bauträgers bezüglich der Einrichtung des Sonderkontos die Bank nicht von ihrer eigenen Verpflichtung, eine Sicherheit für die eingehenden Vorauszahlungen hinsichtlich des zukünftigen Bauprojektes zu verlangen.

Quelle für alle Beiträge:

<http://www.fabregat-perulles-sales.com/blog/>

Impressum

v.i.S.d.P.: Rechtsanwältin Saskia Krusche
LIEB.Rechtsanwälte
Bucher Straße 21 / 90419 Nürnberg
Fon + 49 (0)911 2179090 / Fax +49 (0)911 21790999
saskia.krusche@lieb-online.com
www.lieb-online.com

Hinweis: Dieser Newsletter kann keine Einzelfallberatung ersetzen. Alle Angaben ohne Gewähr und Anspruch auf Vollständigkeit. Für die Abmeldung aus dem Verteiler schreiben Sie bitte eine E-Mail an saskia.krusche@lieb-online.com

© LIEB.Rechtsanwälte 2015