



RESERVIERUNGSVERTRAG IN SPANIEN

Reservierungsvertrag Spanien

Die aus einer oder zwei Seiten bestehenden Vorverträge werden oft als „Reservierung“ ausgegeben, obwohl es sich tatsächlich um einen sogenannten Vorvertrag handelt und Sie sich mit diesem bereits verpflichten die Immobilie zu einem bestimmten Zeitpunkt zu den in diesem Vertrag gestellten Bedingungen zu kaufen.

Es handelt sich hierbei um einen vollwertigen und rechtsverbindlichen Vertrag.

Auch wenn der notarielle Kaufvertrag erst später ausgearbeitet und unterschrieben wird, sind im Vorvertrag gemachte Vereinbarungen bereits rechtsbindend und lassen somit wenig Verhandlungsspielraum für den eigentlichen notariellen Kaufvertrag, weshalb die rechtliche Prüfung und Beratung unbedingt zu empfehlen ist.

Wird über einen Immobilienmakler gekauft, werden diese Verträge in vielen Fällen direkt von dem Immobilienmakler vorgelegt.

Im Allgemeinen sollten im Hinblick auf diese Verträge besonders die folgenden Punkte beachtet werden:

1. Die Ergebnisse der Due Diligence beachten.

Die aus der Due Diligence resultierenden Ergebnisse sollten im Vertrag aufgenommen und somit von beiden Seiten zur Kenntnis genommen werden. Es ist hierbei wichtig, besonders die Eigentümer, die Immobilie an sich und die eingetragenen Belastungen zu identifizieren. Bei Zweifel in Bezug auf die baurechtliche Legalität, ist es sinnvoll ein Zertifikat der Stadtregierung (Ficha urbanísitca) in den Vertrag aufzunehmen und dieses vom Verkäufer unterschreiben zu lassen.



2. Wer unterschreibt den Vorvertrag ?

Auch wenn es heutzutage weniger üblich ist, wurden diese Verträge in der Vergangenheit oftmals vom Immobilienmakler im Namen der Verkäufer unterschrieben. Von dieser Praxis ist ganz klar abzusehen, da im Streitfall nicht nachweisbar ist, ob dieser mit oder ohne ausreichende Vollmacht gehandelt hat. Unterschreibt in Spanien eine Person im Namen einer anderen, kann die ausreichende Bevollmächtigung lediglich anhand einer notariellen Vollmacht zweifelsfrei nachgewiesen werden. Auch im Beisein der Verkäufer, ist in jedem Fall eine Kopie der Personalausweise oder Reisepässe der Verkäufer zu verlangen. Diese sollte entsprechend an den Vertrag geheftet werden.

3. Wer erhält die Anzahlung ?

Grundsätzlich ist die Anzahlung als Teil des Kaufpreises direkt an die Verkäufer zu leisten, wobei in einigen Fällen sowohl Immobilienmakler als auch beteiligte Anwälte als Treuhänder agieren. Wird die Zahlung nicht direkt an die Verkäufer geleistet, ist dieser Umstand unbedingt schriftlich festzuhalten und sowohl vom Käufer als auch vom Verkäufer zu genehmigen.

Wird die Zahlung an den Anwalt der Verkäufer gerichtet, agiert dieser in den meisten Fällen als Treuhänder, wobei er, je nach Vertrag, die Zahlung bis zum Notartermin einbehält. Wird der notarielle Kaufvertrag wie vereinbart unterschrieben, übermittelt der Anwalt die Anzahlung als Teil des Kaufpreises an die Verkäufer.

Kommt der notarielle Kaufvertrag nicht zustande, übermittelt er diese an die Käufer zurück, wenn die Schuld bei den Verkäufern liegt, bzw. übermittelt diese an die Verkäufer, wenn die Schuld bei den Käufern liegt. Hierbei ist es entscheidend, wie diese Klauseln im Vorvertrag formuliert sind, denn nur in einigen Fällen begründet der Verlust der Anzahlung ein wirkliches Rücktrittsrecht. In anderen Fällen kann die andere Seite, trotz Verlustes der Anzahlung, gerichtlich die Erfüllung des Kaufvertrages erstreiten.

Unabhängig davon, an wen die Zahlung gerichtet wird, ist in jedem Fall ein Bankzertifikat über den Kontoinhaber der im Vertrag aufgeführten Kontonummer beizufügen.

4. Wie wird die Anzahlung getätigt ?

Eine Anzahlung sollte nicht in bar übergeben werden.

Wird die Zahlung an Makler oder Anwälte in bar übergeben, darf diese gesetzlich grundsätzlich nicht über 1.000€ liegen, weshalb eine Barzahlung hier in jedem Fall ungeeignet ist.

Auch bei Zahlungen an eine Privatperson ist von Barzahlungen abzusehen, da durch diese oftmals versucht wird, einen Teil des Kaufpreises unter der Hand zu zahlen. In diesen Fällen der Steuerhinterziehung, ist der wirklich gezahlte Kaufpreis höher als der Kaufpreis, der letztendlich im notariellen Kaufvertrag angegeben wird und der Verkäufer hat in diesem Fall weniger Ertrag durch den Verkauf zu versteuern.

Dieser simulierte Kaufpreis hat allerdings nicht nur Auswirkungen auf die vom Verkäufer zu zahlenden Steuern, sondern wird ebenfalls zur Berechnung der vom Käufer zu zahlenden Steuern (Grunderwerbsteuer oder Urkundensteuer)

herangezogen, weshalb auch von Seiten des Käufers eine Steuerhinterziehung stattfinden würde.

5. Wann wird der notarielle Kaufvertrag unterschrieben ?

Im Vorvertrag sollte grundsätzlich ein konkreter Termin zum Abzeichnen des notariellen Kaufvertrags bestimmt werden. Gerade bei den so genannten Kaufoptionen (*opción de compra*), liegt die Verantwortung zur Vereinbarung des Termins oftmals lediglich beim Käufer, der je nach Formulierung, die Verkäufer schriftlich innerhalb einer gesetzten Frist über den endgültigen Termin zu informieren hat. In diesen Fällen hat der Käufer die Verkäufer nachweislich schriftlich über den Notartermin zu informieren. Informiert der Käufer die Verkäufer nicht rechtzeitig, kann die gesamte Anzahlung verloren gehen.

Gerade die Schwierigkeit, die Benachrichtigung im Streitfall nachweisen zu können, schließt oftmals E-Mails, Telefongespräche, SMS usw. als geeignete Methode aus. Ein schriftliches Einschreiben mit Rückschein und Inhaltszertifikat (Burofax) ist meist die einzige Lösung, in diesen Fällen eine beweiskräftige Bestätigung zu erhalten.

Wird im Vertrag jedoch direkt ein Termin gesetzt und ein Notar zum Abzeichnen gewählt, kann diese Art von Problemen ohne Umstände vermieden werden, da sowohl Verkäufer als auch Käufer genau wissen, wann und wo der notarielle Kaufvertrag zu unterzeichnen ist. Da die Notargebühren grundsätzlich vom Käufer gezahlt werden, kann dieser frei den Notar seines Vertrauens wählen.

Ist es notwendig, dass neben Verkäufern und Käufern weitere Personen zum Notartermin erscheinen (Anwälte, Übersetzer, Bankbevollmächtigte usw.) ist es ratsam, im Vorfeld einen geeigneten Termin zu suchen und diesen direkt im Vertrag festzuhalten.