

AUGEN AUF: KAUF IST KAUF

So kommen Sie sicher durch den Vertragswirrwarr beim Immobilienerwerb.

Von Lutz Minkner

Bei Immobilienkaufverträgen geht es stets um erhebliche Vermögenswerte. Da nicht jeder Beteiligte eines solchen Geschäfts rechtskundig ist und die Folgen seiner Erklärungen überblicken kann, schreibt das deutsche Recht vor, dass alle Verträge über Immobilien – ach jede Art von Vorverträgen – vor einem Notar geschlossen werden müssen, da der Notar in Deutschland sehr umfassende Beratungs – und Belehrungsverpflichtungen hat. Wird diese Formvorschrift missachtet, ist der Vertrag nichtig. Anders das spanische Recht: Hier sind alle Verträge über Immobilien wirksam, gleichviel, ob sie mündlich, privatschriftlich oder notariell geschlossen wurden. Allerdings können nur notarielle Kaufverträge im Eigentumsregister eingetragen werden.

Neben dem notariellen Kaufvertrag (*escritura de compraventa*) gibt es in der Rechtspraxis noch zahlreiche andere Vertragsformen, die dem notariellen Vertragsschluss zeitlich vorhergehen: der Reservierungsvertrag, der Optionsvertrag und der privatschriftliche Kaufvertrag. Welche Bedeutung haben diese Vertragsformen? Worauf muss der Kaufinteressent achten? Wir wollen etwas Licht in dieses scheinbare „Vertragswirrwarr“ bringen.

Der mündliche Kaufvertrag

Der mündlich geschlossene Kaufvertrag spielt in der Rechtspraxis keine entscheidende Rolle. Wie schon erwähnt, ist es grundsätzlich möglich, einen Kaufvertrag über eine Immobilie mündlich zu schließen. Und so kommt es auch immer mal wieder vor, dass ein Käufer vor Gericht zieht und versucht, seine vermeintlichen Rechte aus diesem Vertrag durchzusetzen. Solche Begehren scheitern fast immer an Beweisfragen. Anders als im deutschen Recht, wo alle Beweismittel (Zeugenbeweis, Urkundsbeweis, Sachverständigenbeweis etc.) gleichwertig sind, dominiert im spanischen Recht der Urkundenbeweis. Kurzum: Alles, was man nicht durch Urkunden beweisen kann, ist kaum durchsetzbar.

Der Reservierungsvertrag

Bei der Besichtigung einer neu erbauten Apartmentanlage signalisiert der Kaufinteressent sein Interesse an einer bestimmten Wohnung, braucht aber noch einige Tage Überlegungszeit um zum Beispiel die Finanzierung mit Dritten zu besprechen. Andererseits befürchtet er, dass während dieser Überlegungszeit ein anderer Interessent die bevorzugte Wohnung kaufen könnte. In solchen Fällen bietet der Verkäufer häufig an, über die Wohnung einen Reservierungsvertrag zu schließen. Mit diesem Vertrag verpflichtet sich der Verkäufer dem Kaufinteressenten gegen eine geringe Gebühr die Wohnung für einige Tage Überlegungszeit freizuhalten. Entscheidet sich der Interessent dann nicht zum Kauf, ist meist der Verfall der Reservierungsgebühr vereinbart; fällt die Entscheidung positiv aus, wird die Reservierungsgebühr auf die Optionsgebühr oder den späteren Kaufpreis angerechnet.

Der Optionsvertrag

Eine sehr viel intensivere Bindung der Vertragsparteien bietet der Optionsvertrag. Er gewährt dem Optionsnehmer das Recht, eine konkret bezeichnete Immobilie innerhalb einer vertraglich vereinbarten Frist zu einem vereinbarten Kaufpreis zu erwerben. Der Optionsgeber ist verpflichtet, innerhalb dieser Frist nicht an einen Dritten zu verkaufen. Der Optionsnehmer hat dem Optionsgeber eine Optionsgebühr – meist zehn Prozent des Kaufpreises – zu zahlen. Die Optionsgebühr verfällt zugunsten des Optionsgebers, wenn der Optionsnehmer nicht innerhalb der vereinbarten Optionsfrist sein Optionsrecht durch Zeichnung der notariellen Kaufurkunde ausübt. Nach Ablauf der Optionsfrist ist der Optionsgeber frei, über die Immobilie anderweitig zu verfügen.

Häufig wird im Optionsvertrag für den Optionsgeber eine Verpflichtung zur Zahlung einer Vertragsstrafe in doppelter Höhe der Optionsgebühr vereinbart, und zwar für den Fall, dass der Optionsgeber innerhalb der Optionsfrist die Immobilie an einen Dritten (zum Beispiel für einen höheren Kaufpreis) verkauft. So kann eine gewisse „Waffengleichheit“ zwischen Optionsnehmer und Optionsgeber hergestellt werden.

Der privatschriftliche Kaufvertrag

Obwohl der Verkäufer und der Käufer ohne jede schriftliche Vorvereinbarung direkt vor dem Notar den Vertrag schließen können, schließen die Parteien oft vorab einen privatschriftlichen Kaufvertrag. Dies kann eine Vielzahl von Gründen haben: Oft wollen die Parteien in dem privatschriftlichen Vertrag Details regeln, die nicht in die notarielle Urkunde einfließen sollen. Oft brauchen die Parteien auch einen längeren Zeitraum, um Finanzierungs- oder Bebauungsfragen zu regeln.

Und schließlich: Der privatschriftliche Kaufvertrag wird nicht öffentlich, so dass an sich Fällige Grunderwerb- oder Mehrwertsteuern nicht gezahlt werden.

Da es sich beim spanischen Immobilienkaufvertrag oft um sehr komplexe Gestaltungen handelt sollten beide Vertragsparteien vor Unterzeichnung eines Vertrages kompetenten Rechtsrat einholen. Die großen Maklerunternehmen haben hauseigene Vertragsjuristen oder stellen den Kontakt zu versierten Rechtsanwälten oder Steuerberatern her.

*Der Autor ist Vorstand
des Immobilienunternehmens
Minkner & Partner
PROFI KONZEPT S.L. und
Experte für spanisches
Immobilien- und*