

Meine Mallorca-Immobilie

Due Diligence – die Tiefenprüfung beim Haus- oder Wohnungskauf



Wunschobjekt Mallorca-Immobilie: Bei der rechtlichen Prüfung sollte man sich nach Ansicht des Autors nicht allein auf den Notar verlassen. Archivfoto

Kein vernünftiger Kaufmann würde ein Unternehmen kaufen, ohne es vorher von Fachleuten auf Herz und Nieren geprüft zu haben. Diese Prüfung nennt der Fachmann „Due Diligence“. Dieselbe Sorgfalt lassen viele Mallorca-Freunde beim Kauf einer Immobilie vermissen. Nach langer Suche hat man endlich sein Traumhaus gefunden; das Verkäuferehepaar macht einen freundlichen und ehrlichen Eindruck; mit Handschlag wird der Kauf besiegelt und mit einem Glas Cava angestoßen; das alles bei einem herrlichen Sonnenuntergang. Eine schöne Situation, an die man auch nach Jahren noch denkt. Ein Traum scheint wahr zu werden. Wenn der Verkäufer nun auch gleich mit einem „kleinen Vorvertrag“ kommt und Sie zur Unterschrift und Anzahlung drängen will, sollten Sie wieder hellwach werden.

Der Immobilienkauf ist immer eine bedeutende Investition. Findet er zudem im Ausland statt, bewegt sich der Käufer oft auf dünnem Eis. Meist kennt er die Sprache nicht, nicht die örtlichen Usancen, nicht die rechtlichen und steuerlichen Vorschriften. Deshalb ist es in der Regel geboten,

einen Experten zu Rate zu ziehen. Das kann ein professioneller Makler, ein Rechtsanwalt oder ein Steuerberater mit Spezialisierung auf spanisches Immobilienrecht sein. Wie bei einem Unternehmenskauf machen die Experten eine Tiefenprüfung – eine



Von
Lutz Minkner

Due Diligence. Eine umfassende Überprüfung kann auch bautechnische Fragen (Gründung, Struktur, Baumängel) umfassen. Meist beschränkt sie sich aber auf die rechtlichen und steuerlichen Fragen der konkreten Immobilie.

Für diesen Prüfbericht benötigt der Experte eine Vielzahl von Dokumenten, die der Verkäufer zu liefern hat. Wenn der Verkäufer diese Dokumente nicht vorliegen hat, muss er sie bei den zuständigen Behörden besorgen. Die wichtigsten dieser Dokumente will ich hier vorstellen:

1. Der Grundbuchauszug

Das wichtigste Doku-

ment ist der Auszug aus dem Eigentumsregister (Grundbuchauszug). Er belegt, wer Eigentümer der Immobilie und ob mein Verhandlungspartner überhaupt Verfügungsberechtigter ist. Weiter findet sich hier eine ausführliche Beschreibung der Immobilie (Größe des Grundstücks, bebaute Fläche pro Etage, bei Wohnungen die Miteigentumsquote, Gärten, PKW-Stellplätze, Gemeinschaftseinrichtungen, und, und, und). Diese Passage sollten Sie besonders gründlich lesen und mit den tatsächlichen Verhältnissen vor Ort vergleichen. Ist das Haus tatsächlich größer als im Grundbuch angegeben, haben Sie einen Anhaltspunkt für illegale An- und Umbauten und daraus resultierende Risiken. Schließlich ist in diesem Auszug auch angegeben, ob die Immobilie mit Hypotheken oder Grunddienstbarkeiten oder mit Pfändungsmaßnahmen belastet ist.

2. Der Katasterauszug

Das spanische Kataster ist keine amtliche Vermessungsbehörde. Es beruht überwiegend auf Erklärungen der Eigentümer, zum Teil auf Daten aus Grundbüchern, zum Teil aufgrund eigener Erhebungen

wie Luftaufnahmen u.ä. Diese Datensammlung bildet die Grundlage für steuerliche Berechnungen, insbesondere der Grundsteuer. Allerdings: weichen die Daten des Katasters bezüglich der Größen von Grundstück und Baulichkeiten erheblich von denen des Grundbuchs ab, besteht weiterer Klärungs- und Prüfungsbedarf.

3. Bewohnbarkeitsbescheinigung

Die Bewohnbarkeitsbescheinigung belegt, dass das fragliche Gebäude bzw. die Wohnung zu Wohnzwecken zugelassen und abgenommen ist. Sie ist 10 Jahre wirksam und kann danach verlängert werden. Liegt dem Verkäufer keine Bewohnbarkeitsbescheinigung vor, muss er mithilfe eines Architekten eine neue besorgen.

4. Belege für die Zahlung der Grundsteuer und Müllabfuhr

In Spanien haftet neben dem Eigentümer auch die Immobilie für rückständige Steuern und Abgaben, und zwar für die Dauer von vier zurückliegenden Jahren. Deshalb muss der Verkäufer die entsprechenden Zahlungsbelege vorlegen.

5. Energiezertifikat

Seit 2013 muss jede Wohnung, jedes Haus, das vermietet oder verkauft wird, über ein Energiezertifikat verfügen. Liegt es im Notartermin nicht vor, darf der Notar nicht beurkunden. Ingenieur- und Architektenbüros bieten insoweit ihre Dienste an.

6. Bescheinigung des Nichtvorliegens von Bauverstößen

Da in Spanien viele Immobilien Legalitätsprobleme haben (siehe 1.), sollten Sie vom Verkäufer eine Bescheinigung des Nichtvorliegens von Bauverstößen fordern. Diese wird vom Bauamt des zuständigen Rathauses erteilt.

7. Letzte quittierte Rechnungen der Versorgungsträger

Ihr Makler oder Gestor wird nach dem Verkauf die Verträge mit den Versorgungsträgern (Strom, Gas, Wasser, etc.) auf Ihren Namen umschreiben. Dazu benötigt er die letzten Rechnungen der Versorgungsträger, besser – die Rechnungen mit Zahlungsbelegen. Oft gibt es Schwierigkeiten bei der Umschreibung, wenn Altschulden bestehen.

Dies sind nur die wich-

tigsten Dokumente, die der Makler oder Rechtsanwalt prüfen muss. Bei Häusern sichtet der Experte in der Regel auch Baupläne, Lizenz und Abnahme. Bei Wohnungseigentum sind Gegenstand der Prüfung die Teilungserklärung, Satzung, Hausordnung, Protokolle der Eigentümergeinschaft, dass der Verkäufer keine Schulden bei der Gemeinschaft hat.

Nun wird häufig eingewendet, man sei ja auf der sicheren Seite, wenn man den Kaufvertrag notariell beurkunden lasse. Der Notar gewährleiste doch, dass alles rechtlich in Ordnung sei. Weit gefehlt: Die Prüfungs- und Belehrungspflichten des spanischen Notars sind deutlich geringer als die eines deutschen Notars. Hinzu kommt, dass der Notar ja die Immobilie nicht vom Augenschein kennt, also auch nicht beurteilen kann, ob z.B. illegale An- und Umbauten vorhanden sind. Jedem Immobilienkäufer ist deshalb dringend zu raten, sich einen kompetenten Berater zu suchen.

Der Autor ist CEO von Minkner & Partner