



## Die Finanzierung von Immobilieneigentum in Spanien

Die Zeiten für Finanzierungen haben sich verschlechtert. Ging der interessierte Immobilienkäufer nach vor Monaten zu einer spanischen Bank um nach einer möglichen Finanzierung für sein Traumhaus zu fragen war er zumeist überrascht. Iberische Finanzinstitute haben sich in den letzten Jahren auf die Bedürfnisse ausländischer Investoren eingestellt und bieten eine Reihe von interessanten Produkten. Von „Interest only“ über festverzinsliche Hypotheken bis zu variablen Zinssätzen oder einem Mix hiervon ist alles zu haben. Wagemutige konnten, abhängig von den jeweiligen Banken, von den typischen Finanzierungen bis zu 80% des Schätzwertes profitieren und bei einem entsprechenden Sachverständigengutachten bis zu 110% des Kaufpreises von dem angesprochenen Kreditinstitut erhalten.

Die Freiheit der Kreditvergabe galt nicht nur für inländische Banken. Vor allem angelsächsische Institute haben den spanischen Markt entdeckt und besichern spanische Immobilien mit Darlehen die im Ausland ausbezahlt wurden.

Jedoch hat die Immobilienkrise diese Freizügigkeit erheblich eingeschränkt. Darlehen werden nur noch sehr eingeschränkt vergeben. Die Gesamtbelastung 30% des monatlichen Einkommens nicht überschreiten.

Unter den aktuellen Umständen kann eine Hypothek zunächst jeder beantragen der volljährig ist, also das 18. Lebensjahr vollendet hat. Liegt dies vor nimmt das Finanzinstitut das monatliche Einkommen genauer unter die Lupe und entscheiden auf Grundlage dieser Daten über die jewei-

lige Finanzierungsstrategie. Auch bei fehlendem Einkommen kann eine Finanzierung unter bestimmten Voraussetzungen gegeben werden. Das bei all diesen Offerten die Bank niemals zu kurz kommt, sollte jedem potentiellen Käufer bewusst sein. Versprechen so manch windiger Immobilienmakler, dass „er die Bank in der Hand hätte“, „er den Zweigstellenleiter kennen würde somit die Finanzierung auf jeden Fall innerhalb von einer Woche stehen sollte“, nutzen zumeist nur dem Verkauf. Ist einmal der Vorvertrag unterzeichnet und der Vorschuss kassiert, kommt das böse Erwachen für den Käufer. Denn auch das wohlklingende Versprechen eines Zweigstellenleiters oder die im „Prinzip“ zugesagte Finanzierung scheitert oft an der harten Hand der Zentrale in Madrid, Valencia oder Barcelona. Nur diese wacht am Ende über das Wohl und Wehe eines jeden Hypothekenantrages. Einfluss auf deren Entscheidung hat niemand.

Zudem stellen spanische Banken nunmehr auch Fragen über die finanzielle Situation der Interessenten in ihren Heimatländern. Britische Darlehensnehmer müssen zumeist einen *Credit Bureau Report* vorlegen. Deutsche Käufer werden nach ihrer *Schufa Auskunft* gefragt. Ist diese negative schaut es ohne weitere Beratung schlecht aus mit der spanischen Hypothek.

Hat sich die Bank auf Grundlage der eingereichten Unterlagen entschlossen eine Finanzierung zu stellen, sollte der Interessierte nach einem schriftlichen Angebot, der sogenannten *oferta vinculada* fragen. Gibt die Bank diese heraus und macht sie nachfolgend einen Rückzieher haftet sie dem Interessenten für den dadurch zugefügten Schaden. Dies kann neben einer Entschädigung für Kosten auch die eventuell auf Grundlage der Zusage gezahlte Optionssumme sein. Beachtet werden muss jedoch immer, dass die Angebote der Banken zumeist nur eine Gültigkeit von vier Wochen ha-

ben und von dem einzuholenden Wertgutachten abhängen. Auch sollte der potenzielle Käufer die Kosten einer Hypothek nicht vernachlässigenden. Wie jeder weiß, fallen beim Kauf einer Immobilie bereits bis zu 10% Kaufnebenkosten an. Hierzu zählen neben der 7% Grunderwerbsteuer auch die Kosten für Notar, Grundbuchamt und den hoffentlich beauftragten Abogado. Wird dem Käufer auch die Plusvalia durch den hart verhandelnden Verkäufer übergebürdet steigen die Kosten weiter.

Sollte daneben auch eine Hypothek aufgenommen werden sind neben den Bankspesen von bis zu 2% nochmals Kosten für den Gutachter, Pflichtversicherungen, Notar, Grundbuchamt sowie Stempelsteuern vom Erwerber zu kalkulieren. Letztere können erheblich sein. Zwar wird zunächst angegeben, das nur 1% Stempelsteuer zu zahlen wäre, jedoch muss hierbei beachtet werden, dass der der Steuerberechnung zu Grunde liegende Betrag nicht das angeforderte Kapital ist. Die Steuerbehörde berechnet vielmehr die Steuern vom Betrag des gesicherten Kapitals, rechnet also der Hauptschuld auch Zinsen, Verzugszinsen und Kosten zu. Dabei kann es leicht sein, dass insgesamt bis zu 2% des bereitgestellten Kapitals als Steuern fällig werden. Bei einer 100% Finanzierung mit Bankgebühren kann dies alles sehr viel Geld verschlingen.

Die vereinbarten Hypothekenklauseln unterschieden sich von Bank zu Bank. Wichtig ist darauf zu achten, dass sich bei Unterzeichnung der notariellen Urkunde auch die vereinbarten Zinssätze dort wiederfinden. Auch sollte der Darlehensnehmer wissen, dass spanische Banken nicht berechtigt sind, die anfallenden Monatsraten aufzurunden. Der so genannte *rodondeo* sollte ausgeschlossen sein. Ist er im Vertrag enthalten genügt meist schon Hinweis auf seine Unzulässigkeit um die Bank zum Einlenken zu bewegen. Ebenso sollte der Kunde nicht nur auf die normalen Darlehenszinsen, die Vorfällig-

keitsentschädigung oder die Gebühren für die Abtretung achten. Leicht kann es ab und an zu einem Verzug der Zahlungen kommen, weil zum Beispiele die Überweisung vom Heimatland nicht rechtzeitig auf dem spanischen Darlehenskonto eingeht. In diesen Fällen sind Verzugszinsen von bis zu 20% keine Seltenheit. Wird der Vertrag auf Grund unregelmäßiger Zahlungen gekündigt und kommt es zur Vollstreckung der Hypothek, verleben sich die mit den Banken eng zusammenarbeitenden lokalen Anwaltsbüros hohe Bearbeitungsgebühren mit unter von mehreren zehntausend Euro ein. Dieses gilt auch für den Fall dass der säumige Kunde im letzten Moment zahlt und es nicht zur Versteigerung kommt oder die Bank den Vertrag wieder auflösen lässt.

Um Unstimmigkeiten mit dem Kreditinstitut von vornherein zu vermeiden sollte stets darauf geachtet werden, dass die Bank die aktuelle Adresse und Telefonnummer des Darlehensnehmers in seinen Akten hat. Dies vor allem dann, wenn eine Adresse als Zustelladresse in der notariellen Hypothekenbestellungsurkunde vereinbart wurde. Ist der Darlehensnehmer nur ab und an auf Mallorca, sollte er auch dafür sorgen, dass ihn wichtige Post umgehen erreicht. Über Monate liegengeliebene oder ungeöffnete Post ist keine wirksame Ausrede vor dem Vollstreckungsgericht. Denn auch spanische Banken mahnen mehrmals bevor sie zu drastischeren Mitteln greifen.

(\*) **Matthias Jahnel, LL.M.**  
Rechtsanwalt & Abogado

C/Can Arboç, n° 1 - bajos  
07002 Palma de Mallorca

Tel.: ++34.971.105.511  
Fax: ++34.971.495.390

WWW: [www.lexjahnel.com](http://www.lexjahnel.com)  
E-Mail: [info@lexjahnel.com](mailto:info@lexjahnel.com)