

Die Chemie muss stimmen

Wer seine Mallorca-Immobilie auf Rentenbasis verkaufen möchte, sollte nicht nur auf ökonomische Gesichtspunkte achten

VON
GÜNTER MENTH

Oft wird das wesentliche lebzeitige Arbeitseinkommen in eine Spanienimmobilie, etwa in eine Immobilie auf Mallorca, investiert, wobei sich zugleich das eigene Renteneinkommen häufig als begrenzt darstellt, da zu früheren Zeiten keine Einzahlungen zum Erhalt von Zusatzrenten erfolgten. Besteht sodann nicht die Absicht, die Immobilie auf Mallorca an eigene Kinder oder andere Personen zu vererben und hat sich zugleich der Lebensmittelpunkt nach Spanien verlagert, so stellt sich die Frage, wie das immobiliengebundene Vermögen gleichzeitig zur Verwendung für den aktuellen Lebensbedarf aktiviert werden kann.

Mit der „umgekehrten Hypothek“ als neues Bankprodukt hatte vor zehn bis fünfzehn Jahren, also vor der Immobilienkrise, die Bankenbranche auf diese konkrete Bedarfssituation reagiert. So hatte eine Reihe von Banken den Immobilieneigentümern im Alter ab 60 oder 65 Jahren angeboten, diesen einen monatlichen Rentenbetrag zu bezahlen bei gleichzeitigem Erwerb der Immobilie zum Versterbenszeitpunkt. Diese Angebotsvariante ist jedoch nach schrittweiser Verschlechterung der



Bei kluger Vertragsgestaltung ergibt sich sowohl für den Käufer als auch für den Verkäufer eine echte Win-win-Situation. Foto: Tatjana Runge / pixelio.de

Konditionen zu Ungunsten des Verkäufers wieder vom Markt verschwunden. Die Gründe lagen einerseits darin, dass die Banken anlässlich der Immobilienkrise bereits über zu viele, damals schlecht verkäufliche Immobilien verfügten und zum anderen nachvollziehbar wurde, dass die Verkäufer auf Rentenbasis nur noch geringfügige Investitionen zur Erhaltung vornahmen und dadurch die Immobilien für die Banken mit der Zeit an Wert verloren hatten.

Zwischenzeitlich haben mehr und mehr ältere Personen und Paare aus Mittel- und Nordeuropa ihren Lebensmittelpunkt

nach Spanien verlagert, und häufig besteht seitens der Kindergeneration kein zentrales Interesse, die Spanienimmobilie zu übernehmen. Die Immobilien-Eigentümergegeneration hat zudem mehr und mehr ein Interesse sowie

Einliegerwohnung macht Objekte besonders attraktiv

oft auch die finanzielle Notwendigkeit, den Wert der Spanienimmobilie zur Verbesserung des eigenen Lebensstandards zu nutzen und den eigenen Rentenbetrag um monatlich 500 bis 1500 Euro aufzubessern.

Da es bei einem Vertragsabschluss regelmäßig

einer beidseitigen Win-win-Situation bedarf, muss zur typischen Verkäuferinteressenlage auch eine typische Käuferinteressenlage hinzukommen. Hier gibt es nun mehr und mehr jüngere Paare, die zwar über ein erhebliches Monatseinkommen verfügen, andererseits aber noch keine hohen Beträge für relevante Anzahlungsbeträge angespart haben und über kein hohes jährliches Urlaubszeitbudget verfügen, sich aber gleichwohl gerne bereits einen Immobilienstandort im wärmeren Süden sichern möchten. Nicht selten wird ein solcher Ankauf angesichts der derzeit niedrigen Zinserträge auch als perspektivisch sinnvolle Investition angesehen.

In dieser Situation bedarf es innovativer rechtsgestaltender Lösungen, um beide Parteien zufriedenstellen zu können. Die auch in Spanien geltende Vertragsfreiheit eröffnet grundsätzlich alle Möglichkeiten. So kann vertraglich einem später vorzeitigen Verkaufswunsch des Eigentümers ebenso Rechnung getragen werden, wie dem Wunsch des Käufers, das Objekt gegebenenfalls vorzeitig durch entsprechende Restkaufpreiszahlung vollumfänglich zu erwerben.

In unserer Rechtspraxis hat sich gezeigt, dass das Vorhandensein einer Einliegerwohnung oder eines Gästehauses das Verkaufsmotiv auf Rentenbasis besonders attraktiv werden lässt. Dann nämlich kann die künftige Eigentumsimmobilie von der Erwerbenseite zeitlich begrenzt bereits parallel mitgenutzt werden.

Wie so oft im Leben geht es aber nicht nur um rein ökonomische Berechnungen und perspektivische Nutzungsvorteile. Beim Kauf auf Rentenbasis ist weiterhin zu beachten, dass für einen längeren Zeitraum auch eine gewisse Ko-Existenz der beiden Vertragsparteien vorprogrammiert ist. Deshalb sollte sich hier in jedem Fall das persönliche Verhältnis als positiv darstellen. Oder, modern formuliert: „Die Chemie muss stimmen.“ Ist diese

weitere Voraussetzung gegeben, ist viel Positives denkbar, das diese Verkaufsvorteile für beide Seiten attraktiv machen kann. Dies betrifft zum einen die Einführung der Käuferseite in das neue Lebensumfeld wie auch gegebenenfalls abgestimmte Investitionen beider Seiten in das Verkaufsobjekt zur Verbesserung der gemeinschaftlichen Lebenssituation in dieser Spanienimmobilie.

Zur Vorbereitung der Verkaufsfähigkeit empfiehlt es sich, wie bei jedem Immobilienverkaufsvorgang in Spanien, die bauliche Situation des Verkaufsgegenstandes abzuklären und abzusichern, etwa indem sämtliche Bauteile im spanischen Grundbuch zur Eintragung gebracht werden. Bei alledem bedürfen beide Vertragsparteien als Ausgangsinformation einer Feststellung des aktuellen Verkehrswertes, welcher insoweit die Grundlage für eine einvernehmlichen Preis- und damit Vertragsgestaltung darstellen kann.

Der Autor ist
Rechtsanwalt & Abogado
inscrito für Immobilien-
und Erbrecht in Manacor.
Tel.: 971 - 55 93 77
Fax: 971 - 55 93 68
E-Mail:
info@kanzlei-menth.de
Internet:
www.kanzlei-menth.de

Hotel suggerierte falsche Sternekategorie

Woran denkt ein Gast, wenn er im Wappen eines Hotels vier Sterne sieht? Wahrscheinlich an ein Vier-Sterne-Hotel – und deshalb kann ein solches Wappen irreführend und nicht erlaubt sein. Ein Hotel darf jedenfalls nicht mit Symbolen werben, die den Eindruck erwecken, mit ihnen werde eine bestimmte Sternekategorie abgebildet. Das entschied das Oberlandesgericht Karlsruhe (Ak-

tenzeichen: 4 U 112/16), wie die Deutsche Gesellschaft für Reiserecht jetzt in ihrer Zeitschrift „Reise Recht aktuell“ berichtet.

In dem verhandelten Fall befand sich der Name des Hotels neben einem Wappen, das unter anderem vier fünfzackige Sterne enthielt. Einen erklärenden Zusatz gab es dabei allerdings nicht. Dem Verbraucher werde dadurch eine grafisch-gedankliche Verbindung

des Hotelnamens mit einer Sternekategorie suggeriert, entschied das Gericht nun. Das sei irreführend und deshalb nicht erlaubt, wenn die Sterne nicht vom zuständigen Verband vergeben wurden – selbst in einem solchen Fall, in dem das Hotel die Kriterien für die suggerierte Vier-Sterne-Kategorie erfüllen sollte. Vor Gericht gezogen war ein Mitbewerber des Hotelbetreibers. (dpa/tmn)

Noch bis zum 20. Dezember bekommen alle neuen Kunden, die ihre erste Kfz- oder Heimversicherung abschließen und per Dauerauftrag bezahlen, als Begrüßungsgeschenk von Liberty Seguros 40 Euro Cashback. Und auch alle gegenwärtigen Kunden, die eine neue Kfz- oder Heimversicherung abschließen, werden von Liberty Seguros für ihre Loyalität mit 60 Euro Cashback belohnt.

Diese Angebote gelten allerdings nicht für Verlängerungen oder Ersatz, und es gibt eine untere Grenze. Zum Beispiel muss es sich bei der Autoversicherung auf dem spanischen Fest-

PR-ARTIKEL

Liberty Seguros belohnt Kunden



Bis zum 20. Dezember 2017 begrüßt Liberty Seguros neue Kunden und belohnt derzeitige Police-Inhaber mit Cashback.

land um Vollkasko mit einer Jahresprämie von über 400 Euro und auf den Kanaren von über 300 Euro handeln. Heimversicherungsbeiträge für Deckungsschutz auf dem Festland und den Balearen müssen über 200 Euro und auf den Kanaren über 150 Euro betragen.

Mehr Informationen unter www.libertyexpatriates.es oder 91 342 25 49.