

Französisches Immobilienrecht

Im Bereich Immobilienrecht beraten wir Käufer und Verkäufer, Bauherren, Anleger und Anbieter offener und geschlossener Immobilienfonds.

Unsere Leistungen:

- Entwurf, Prüfung und Verhandlung von Grundstückskaufverträgen, Miet- und Pachtverträgen, Bauträgerverträgen
- Beratung und Gestaltung von Immobilienfonds und Beteiligungen
- Finanzierung und Grundpfandrechte
- Geltendmachung oder Abwehr von Mängelansprüchen und sonstigen Rechten
- Kündigung und Räumungsklagen
- Wohnungseigentumsrecht
- Steuergestaltung

Goldene Regeln zum Hausverkauf in Frankreich

- Erstellung eines Vorvertrages
- Bedingungen ausformulieren
- Kredite – Finanzierung schriftlich festhalten
- Vorüberlegungen zum anwendbaren Recht anstellen
- Erbrechtliche Regelungen bedenken
- Steuerrechtliche Konsequenzen
- Ehevertrag schließen oder Vertrag nichteheliche Lebensgemeinschaft
- Nachweis des Eigentumsrecht durch den Verkäufer
- Schriftliche Bestätigungen auch von nebensächlichen Zusicherungen
- Ziehen Sie bei schwierigen Fragen stets einen sachkundigen Berater hinzu
- Unterzeichnen Sie keinen Ausschluß für versteckte Mängel
- Denkmalschutz bedenken
- Denken Sie daran, daß es in Frankreich kein Akzessorietätsprinzip gibt, d.h. unterzeichnen Sie mit dem Verkäufer einen privatschriftlichen Vertrag, der die Beschreibung des Kaufgegenstandes und den Preis enthält, werden Sie sofort Eigentümer des Hauses und können nicht ohne Konsequenzen (Schadensersatz) von diesem Vertrag zurücktreten.
- Leisten Sie keine Anzahlung ohne Vorvertrag und ohne genaue Bezeichnung wofür die Anzahlung ist
- Bedenken Sie Rücktritts- und Überlegungsfristen

{mospagebreak title=Immobilien im Ausland}

Besonderheit Auslands-Immobilien

Kauf – Erbe – Steuer

Nach unserer einschlägigen Erfahrung ergeben sich bei einer im Ausland erworbenen Immobilie immer wieder erhebliche Schwierigkeiten und Unterschiede zum deutschen Recht.

Wir wollen hier speziell auf die „Favoritenländer“ der deutschen Immobilieneigentümer eingehen:

Frankreich und Spanien

Ganz allgemein ist zu sagen, dass es für beide Länder eine erhebliche Abweichung zu dem Kaufrecht gibt, das wir aus dem Deutschen Recht kennen.

Sowohl in Spanien als auch in Frankreich ist es möglich, das Eigentum an der Immobilie bereits mit einem handschriftlichen Vertrag (d.h. nicht notariell beglaubigten Vertrag) zu übertragen. Die notarielle Beglaubigung stellt dann letztlich die administrative, d.h. für die Eintragung im Grundbuch und für den öffentlichen Glauben notwendige Bescheinigung dar.

In Spanien können sogar mündliche Kaufverträge Geltung haben, wenn nachweisbare Anzahlungen auf den Kaufpreis geleistet wurden.

Das Risiko auf beiden Seiten, d.h. sowohl auf Käufer- als auch Verkäuferseite, ist erheblich: Der Käufer kann verpflichtet sein, den Kaufpreis zu zahlen, ohne die Immobilie in Besitz genommen zu haben. Der Verkäufer könnte von diesem Vertrag nicht mehr zurücktreten, für den Fall, dass er z.B. einen besseren Kaufpreis mit einem anderen Käufer erzielen wollte.

Die Konsequenzen des Fehlens des sogenannten Abstraktionsprinzips, das wir aus dem deutschen Recht kennen, sind vielfältig und bedürfen immer eingehender juristischer Einzelfallberatung.

Es ist besonders darauf zu achten, dass „Ihre“ spanische oder französische Immobilie nicht an einen weiteren Interessenten veräußert wird, bevor die Eintragung des Eigentums im Grundbuch erfolgt. Auch ist besonders zu beachten, dass der Verkäufer der tatsächliche Eigentümer der Immobilie ist.

Das spanische Recht sieht zwar wie auch in Deutschland ein Grundbuch vor, allerdings findet der Eigentumsnachweis statt über eine notarielle Urkunde, sogenannte „Escritura“ bzw. in Frankreich über die „Attestation Immobilière“, die vom Notar ausgestellt wird.

Achtung: In Spanien und Frankreich ist es üblich, vor dem Erwerb der Immobilie einen sogenannten Kaufoptions- oder Vorvertrag zu schließen. Dahinter verbirgt sich eine Kaufabsichtserklärung, die der Käufer gegenüber dem Verkäufer abgibt. Die Kaufoption ist zumeist mit Fristen versehen; der Kaufinteressent verliert seine Anzahlung, wenn die Kaufabwicklung nicht innerhalb dieser Frist vorgenommen wird.

Achtung: Die spanischen und französischen Finanzbehörden prüfen immer mehr Immobilienverkäufe, insbesondere an Ausländer; wird ein krasses Mißverhältnis zwischen Wert der Immobilie und Kaufpreis festgestellt, ist mit empfindlichen Geldbußen zu rechnen. Die Geldstrafe beträgt in Spanien z.B. etwa 50 – 150 % des verkürzten Steuerbetrages.

Wird in Spanien oder Frankreich ein Konto auf den Namen der natürlichen Person geführt, so ist das deutsche Finanzamt berechtigt, den Zweck des Kontos zu hinterfragen. Der Immobilienkauf in Spanien und Frankreich sollte immer unter Einbeziehung rechtlichen Rats in Deutschland erfolgen. Der beauftragte Anwalt sollte Kenntnisse im deutschen, spanischen oder französischen und internationalen Recht der Staaten haben und zudem über einen kompetenten Kooperationsanwalt in dem jeweiligen Land verfügen.

Achtung: Bei dem Erwerb von einer Immobilie im Ausland ist die Anwendung des Erb- oder Schenkungsrechtes, für den Fall, dass die Immobilie durch eine der beiden Varianten übertragen wird oder werden soll, genau zu betrachten.

In Frankreich verhält es sich so, dass trotz der deutschen Staatsangehörigkeit und ggf. auch Hauptwohnsitzes des Erblassers oder Schenkenden in Deutschland das französische Erb- und Schenkungsrecht Anwendung findet und hier vollkommen das deutsche Recht verdrängt. Da das französische Erb- und Steuerrecht zum Teil erheblich vom deutschen abweicht, insbesondere im Hinblick auf die sogenannten Noterbrechte der Kinder und letztwillige Verfügungen, wie das Berliner Testament, das in Frankreich grundsätzlich inhaltlich nicht anerkannt ist, empfiehlt es sich hier, diese Überlegungen bei dem Erwerb einer Immobilie mit einzubeziehen.

In Spanien gilt dies selbstverständlich ebenso, wobei hier wiederum die Besonderheit dergestalt ist, dass auch aus spanischer Sicht beim deutschen Erblasser das deutsche Erbrecht angewandt wird.

In beiden Ländern ist jedoch – und dies ist weitaus erheblicher - das lokale Steuerrecht voll anzuwenden, d.h. es kommt aus deutscher Sicht, da hier das Welteinkommensprinzip gilt, zu einer faktischen Doppelbesteuerung, insbesondere da hier noch keine Abkommen zur Vermeidung dieser zwischen den jeweiligen Ländern geschlossen sind. Beispielsweise soll hier nur genannt werden, dass in Frankreich der Freibetrag für Kinder und Ehegatten des Erblassers nur 1/20 des Freibetrages, den man in Deutschland erhalten würde, ausmacht. In Spanien ist dies ähnlich mit der Besonderheit, dass Freibeträge bei Schenkungen gar nicht existieren.

Aufgrund unserer langjährigen erfolgreichen Beratung im Deutsch / Französischen- bzw. Deutsch / Spanischen-Immobilien- und Erbrecht können wir allen Käufern oder Verkäufern einer Immobilie im Ausland nur empfehlen, sich über die rechtlichen Unterschiede und Konsequenzen ausführlich im Vorfeld zu informieren, um insbesondere auch die gesetzlich möglichen Gestaltungsvarianten zum Einsparen von Steuern und sonstigen Kosten zu nutzen. Die hierfür entstehenden Kosten sind um ein vielfaches geringer als die, die entstehen, wenn der evtl. Streitfall eintritt, oder die erhebliche ausländische Steuer voll zu buche schlägt.

{mospagebreak title=Die Vorverträge}

Die Vorverträge

Der Vorvertrag ist ein Vertrag, der üblicherweise zwischen Verkäufer und Käufer geschlossen wird, um die Bedingungen des Kaufes vor Abschluß des notariellen Kaufvertrages zu regeln.

Grundsätzlich gibt es zwei Formen des Vorvertrages:

Das einseitige Verkaufsversprechen und den Compromis de Vente (privatschaftlicher Vertrag über die Einigung zwecks Kauf/Verkauf einer Immobilie).

Eine Sonderform des Vorvertrages ist das Kaufangebot.

Die Formulierung des Vorvertrages ist äußerst wichtig und sollte nur in Ausnahmefällen nicht von einem Notar oder Rechtsanwalt übernommen werden. Je nach Art des Vorvertrages gibt es verschiedenste Risiken.

1. Das einseitige Verkaufsversprechen

Das einseitige Verkaufsversprechen ist ein verkäuferseitiges abgegebenes Verkaufsangebot, in dem die Verkaufsbedingungen klar definiert sind und über eine eindeutige Frist gültig sind.

Das Versprechen ist ein privatschaftlicher Vertrag, der auf einem Blankopapier geschrieben werden kann und vom Verkäufer und Käufer unterzeichnet wird. Er muß, um gültig zu sein, innerhalb von 10 Tagen in der Finanzverwaltung registriert werden und sollte, um etwaige Widersprüche zu vermeiden, auch beim Notar hinterlegt werden.

Seit dem 01.09.02 muß das Verkaufsversprechen für alle Gebäude mit einer Baugenehmigung vor dem 01.07.97 ein Bericht eines qualifizierten Technikers beigefügt sein, der über das Vorkommen oder Nichtvorkommen von Asbest Auskunft gibt. Ebenso verhält es sich für Gebäude, die vor dem 01.01.48 gebaut wurden und in einer Zone liegen, in der die Möglichkeit des Vorkommens von Blei besteht.

2. Compromis de Vente

Der Compromis de Vente ist ein Vertrag, mit dem sich die Parteien über den Kaufgegenstand und den Preis geeinigt haben, aber den Verkauf auf ein späteres Datum legen.

Er ist also ein Vertrag, mit dem sich die Vertragsparteien grundsätzlich definitiv aneinander binden. Bevor ein solcher Vertrag geschlossen wird, sollte es 100% feststehen, daß die Immobilie diejenige ist, die den Kriterien des Käufers voll entspricht. Wird der Compromis de Vente gebrochen, ohne daß eine Widerrufsklausel oder auflösende Bedingung eintritt, macht sich der Käufer bzw. Verkäufer grundsätzlich schadensersatzpflichtig.

Entscheidender Unterschied zum deutschen Recht ist hier, daß ein wirksamer Kaufvertrag bereits ohne notariellen Vertrag zustande gekommen ist, da nicht zwischen der Verpflichtung zur Übereignung und der Übereignung selber unterschieden wird (Abstraktionsprinzip des deutschen Rechts).

Die Einigung über den Kaufgegenstand und den Preis, d.h. das Verpflichtungsgeschäft, hat bereits die Übereignung zur Folge. Einer Eintragung ins Grundbuch bedarf es hierfür nicht. Jedoch wirkt sich diese Übereignung nur zwischen den Vertragsbeteiligten aus, so daß es zur Sicherung der Eigentumsverhältnisse im Rechtsverkehr und insbesondere gegenüber Dritten der Eintragung der Übereignung in diverse Register bedarf.

Von entscheidender Bedeutung ist es also, in einen Compromis de Vente aufhebende Bedingungen aufzunehmen, wie z.B. die Kreditgewährung für den Hauskauf. Dabei sollten selbstverständlich der genaue Kreditbetrag, die Dauer, die Zinshöhe und das Kreditinstitut bezeichnet werden. Sollte innerhalb eines Monats nach Vertragsunterzeichnung eine der aufgezählten Bedingungen nicht erfüllt werden, so kann der Käufer ohne Konsequenzen vom Vertrag zurücktreten. Auch ist es möglich, eine Widerrufsklausel mit einer Frist aufzunehmen, innerhalb der der Käufer zurücktreten darf ohne sich haftbar zu machen.

Unabhängig von der vertraglich zugesicherten Widerrufsfrist, kann man vom Compromis de Vente innerhalb einer Frist von 1 Woche ohne Konsequenzen zurücktreten, wenn der Vertrag zwischen Privatleuten geschlossen wurde. Die Frist beginnt einen Tag nachdem der Vertrag zugestellt wurde. Zustellung bedeutet hier jede Form der Übermittlung, mit der es möglich ist, nachzuweisen, daß dem Vertragspartner der Vertrag zugegangen ist. Z.B. persönliche Übergabe mit Empfangsbestätigung oder per Einschreiben-Rück.

Das Rücktrittsrecht vom Compromis de Vente darf nicht verwechselt werden mit der 1-wöchigen Überlegungsfrist, die vor der Zeichnung eines notariellen Kaufvertrages eingeräumt wird.

3. Das Kaufangebot

Diese Sonderform des Vorvertrages wird vom Kaufinteressenten verwendet, wenn eine Immobilie noch nicht zum Verkauf steht, um den Eigentümer zum Verkauf zu bewegen.

Dieses Angebot hat folgende juristische Konsequenzen:

Neben dem Kaufpreis enthält es eine Gültigkeitsfrist von 1-2 Wochen, nach deren Ablauf das Angebot erlischt. Akzeptiert der Eigentümer das Angebot jedoch innerhalb der Gültigkeitsfrist, so kommt ein wirksamer Kaufvertrag zustande, der nicht mehr rückgängig gemacht werden kann, sofern im Angebot keine auflösenden Bedingungen enthalten waren.

{mospagebreak title=Klauseln des Vorvertrags}

Klauseln des Vorvertrags

Folgende Punkte sollten in einem Vorvertrag (insbesondere dem Compromis de Vente) auf jeden Fall enthalten sein:

- vollständiger Personenstand mit Adresse von Käufer und Verkäufer
- Adresse/Lage der Immobilie und Größe/Wohnfläche
- Genaue Beschreibung des Wohngebäudes und seiner Anhänge
- Herkunft des Eigentums: Datum des vorherigen Kaufvertrages, Name der vorherigen Eigentümer, Anschrift und Name

des Notars, bei dem der vorherige Kaufvertrag geschlossen/beglaubigt wurde

- Die hypothekarischen und steuerlichen Belastungen sowie alle anderen Grunddienstbarkeiten

Zudem sollten folgende Angaben nicht fehlen:

- Preis und Zahlungsmodalitäten
- Hinweis, ob der Preis direkt bezahlt wird oder nicht, auch wenn es nur Teile sind, mit einem oder mehreren Darlehen mit Nennung des genauen Kreditbetrags, die Laufzeit, die Zinshöhe und das Kreditinstitut
- Das Datum, an dem spätestens der definitive (notarielle) Kaufvertrag geschlossen werden muß

Wenn die Kaufentscheidung an gewisse Bedingungen geknüpft ist, besteht äußerste Notwendigkeit, in den Vorvertrag auch auflösende oder heilende Klauseln aufzunehmen.

Wenn sich die zugrundegelegten Bedingungen erfüllen, ist der Vertrag geschlossen. Scheitert die Erfüllung, kommen die Klauseln zum Tragen und der Vertrag kommt nicht zustande.

Letztlich sollten selbstverständlich Angaben über geleistete oder zu leistende Zahlungen aufgenommen werden.

Es ist zu empfehlen, festzuhalten, was bei Vertragsunterzeichnung gezahlt wird (Verhandlungssache – normalerweise 10% des Kaufpreises). Auch die weiteren Zahlungsschritte sollten festgehalten werden und unter welchen Bedingungen diese zurückgezahlt werden können/müssen, wenn der notarielle Vertrag nicht geschlossen wird.

Werden im Vorvertrag die gezahlten oder zu zahlenden Summen als arrhes („Kaufversprechen-Garanziezahlung“) bezeichnet, erhält man sein Geld nicht zurück, wenn der Vertrag nicht zustande kommt. Tritt jedoch der Verkäufer zurück, muß er das Doppelte der geleiteten Zahlung an den Käufer erstatten.

Wird die Zahlung als acompte (Anzahlung) bezeichnet, dann ist der Vertrag nicht mehr rückgängig zu machen – es sei denn, eine Bedingung im Vertrag macht diese wieder möglich.

Es wird darauf hingewiesen, daß obige Aufzählung nicht abschließend ist und eine eingehende individuelle Beratung nicht ersetzen kann.