

# Deutsche und Schweizerische Schutzgemeinschaft für Auslandsgrundbesitz e.V.

Carl Benz Str. 17a  
79761 Waldshut-Tiengen  
Tel. ++49(0)7741-2131  
Fax: ++49(0)7741-1662  
e-mail: kontakt@schutzgemeinschaft-ev.de  
www.schutzgemeinschaft-ev.de



## Weiterverkauf von Spanien-Immobilien Prüfung der Verkaufsfähigkeit

### 1. Gründe für den Weiterverkauf

Die Motive für den Weiterverkauf können vielseitig sein: meistens sprechen für den Verkauf der eigenen Immobilie persönliche Gründe, wie z.B. Geldbedarf, Scheidung, Altersgründe und dadurch Wunsch auf Rückkehr nach Hause, Wechsel von Haus zur Wohnung, um sich räumlich oder Instandhaltungs-kosten zu *verkleinern*.

Verkaufsgründe sind ebenfalls Erbschaftsteuerersparnis für die Nachkommen durch Vorabübertragung unter Lebenden und Niessbrauchsvorbehalt, etc. In wirtschaftlicher Hinsicht sollte man einen günstigen Verkaufszeitpunkt abwarten, um insgesamt ein deutlich höheres Preisniveau erreichen zu können.

Wichtig auf jeden Fall ist, **wenn Sie einen Weiterverkauf planen, sich vorab genau über die Dinge zu informieren**, die zu beachten, zu wissen und zu tun sind.

#### Hinweis:

Starten Sie erst mit dem Verkauf, wenn Sie den Wert Ihrer Immobilie kennen und **alle wichtigen \*Verkaufsunterlagen\* zusammengestellt haben!**

Wer sich im Rahmen eines Weiterverkaufs nur verändern will, d.h., die Absicht hat, sich mit dem Erlös irgendwo anders einzukaufen, der muss vorab genau bedenken,

- dass er zwar für seinen Verkauf einen schönen Erlös bekommt, möglicherweise oder wahrscheinlich sogar einen Veräußerungsgewinn macht,
- dass er zeitnah, also spätestens zum Umzugstermin über ausreichende liquide Mittel verfügen muss, um sich eben eine Ersatzwohnung zu kaufen,
- dass er schliesslich zweimal mit Steuern und Abgaben belastet werden wird:
  1. Beim Weiterverkauf, fällt eine Steuer auf den Veräußerungsgewinn an und
  2. natürlich beim Kauf.

Je nach dem, ob es eine neue, beim Kauf vom Promotor, oder eine gebrauchte Immobilie ist, fällt entweder die Mehrwertsteuer (10%) oder die Grunderwerbsteuer, die unterschiedlich ist je nach welcher autonomen Gemeinschaft es sich handelt; so z.B. beträgt diese in Andalusien 8-10%; auf den Kanarischen Inseln 6,50 %; Katalonien 10% und im Baskenland 4%.

Bei Sozialwohnungen/*vivienda protegida*, 4%.

Im Zuge dessen, sollte man sich nicht durch ein gutes Kaufangebot sofort blenden lassen, ohne vorher zu überlegen,

- wohin man nachträglich hinziehen möchte,
- wie teuer das Ganze sein wird, vor allen Dingen,
- welche Steuern dann für den Veräußerungsgewinn und Grunderwerb anfallen.

Und dieser Verlust empfiehlt sich miteinzuberechnen.

### 2. Wertermittlung

Nach der Krise sind in den letzten Jahren die Kaufpreise für Wohnimmobilien in Spanien zwar weiterhin im Aufstieg, aber nicht mehr wie vor der genannten Krise. Die Preise für Wohnimmobilien begannen ab 2014 nicht nur in den grossen Städten Spaniens wie Madrid, Barcelona oder San Sebastián am stärksten anzuziehen, sondern auch in mittelgrossen Städten wie Valencia oder Málaga, d.h., der Anstieg ist dort wo die Immobilien preisgünstiger sind. Gemäss dem Statistikamt nahm der Wohnungverkauf vor allem auch in La Rioja mit einem Prozentsatz von 53, Navarra mit 27,5 und Murcia mit 20 zu.

Im Gegensatz sind z.B. auf den Balearen die Verkäufe um ca. 26%, in Asturias zu 15%, Kantabrien zu 11% und Katalonien um 10% gesunken.

Der Durchschnittspreis pro Quadratmeter in Spanien für gut erhaltene Wohnungen in günstiger Lage beträgt so zwischen 2.000 und 2.500 EUR. (Gewerbliche Anbieter).

Beim Verkaufspreis kommt es natürlich darauf, was für einen Verkehrswert das Objekt aufweist und wie die derzeitige Situation gegeben ist.

Je nach Region kann es sein, dass die Wertermittlung nicht zu Ihren Gunsten ausfällt, da die Immobilien in diesem Bereich weniger gefragt sind.

Wer verkaufen will, sollte – um nicht zu lange warten zu müssen - etwa 20% unter dem Verkäufersniveau bleiben oder einen solchen Betrag als Verhandlungsbasis angeben mit dem Versuch, dann noch etwas draufzusatteln, wenn Interessenten gefunden wurden. Bevor man also einen Phantasiepreis festsetzt, sollte man sich über die allgemeine Preisgestaltung auf dem Verkäufermarkt orientieren und zwar z.B. aus der -spanisch-, englisch- oder deutschsprachigen Presse, - Maklerangebote - im Internet, um sich eine grobe Vorstellung eines Mittelwertes machen zu können. Wenn man dann 20% billiger anbietet, so kann damit gerechnet werden,