

IMMOBILIEN FINANZIERUNG

— DER LANGFRISTIGE KREDIT —

DIGITALER
SONDERDRUCK



IMMOBILIENMARKT SPANIEN





Autorenübersicht

Janis Amort, Partner

Stefan Meyer, Partner

Mónica Regaño, Partner

Gustavo Yanes, Partner

Johanna Boeck, Associate

Daniel Cano, Associate

Soraya Carrera, Associate

Alexandra Eckhardt, Associate

Steven Rudmann, Associate

Fotonachweise

Titel: Monereo Meyer Abogados (links), istock/saiko3p (rechts);
alle anderen Monereo Meyer Abogados

Immobilienmarkt Spanien

In diesem Sonderdruck zum spanischen Immobilienmarkt sind wesentliche Artikel zusammengefasst, die von Monereo Meyer Abogados von 2018 bis heute in der Fachzeitschrift „Immobilien & Finanzierung“ veröffentlicht wurden.

- 4 Die Vermietung von Luxuswohnungen in Spanien**
Stefan Meyer und Alexandra Eckhardt
(erschieden am 1. Mai 2022)
- 6 Status quo und Ausblick für den spanischen Immobilienmarkt**
Janis Amort
(erschieden am 1. März 2022)
- 9 Das „verflixte“ Jahr 2020: Auswirkungen der Pandemie auf die spanische Hotel- und Tourismusbranche**
Stefan Meyer und Soraya Carrera Hermelo
(erschieden am 1. Oktober 2020)
- 11 Der spanische Immobilienmarkt unter der neuen Regierung Sánchez**
Stefan Meyer
(erschieden am 1. März 2020)
- 13 Spanien: Steuerliche Vorüberlegungen bei Immobilieninvestitionen seitens institutioneller Anleger**
Gustavo Yanes und Stefan Meyer
(erschieden am 1. Oktober 2019)
- 15 Spanien: Neue Spielregeln bei Immobilienfinanzierungen – Teil 1**
Stefan Meyer und Johanna Boeck
(erschieden am 1. Mai 2019)
- 17 Das neue spanische Gesetz über Immobilienkredite – Teil 2**
Stefan Meyer und Janis Amort
(erschieden am 1. Juli 2019)
- 19 Spanien: Geldwäschegesetz sorgt für erhöhten Aufwand**
Daniel Cano Theis
(erschieden am 1. Mai 2019)
- 20 Implikationen der Gesetzesänderung im spanischen Wohnraummietrecht**
Monica Regañó und Steven Rudmann
(erschieden am 1. April 2019)
- 22 Der spanische Immobilienmarkt – Momentaufnahme und Ausblick**
Janis Amort
(erschieden am 1. März 2018)



INTERNATIONALES

DIE VERMIETUNG VON LUXUSWOHNUNGEN IN SPANIEN

Ob Costa del Sol, Balearen, Kanaren oder doch die Millionenstädte Madrid und Barcelona: Spanien bietet international mit die schönsten Gegenden für Käufer von Luxusimmobilien. Bei der anschließenden Vermietung gilt es allerdings, einige wichtige rechtliche Fragestellungen zu klären. Die Autoren des nachfolgenden Beitrags nähern sich diesen, indem sie zunächst eine Definition und Abgrenzung vornehmen, um daran anknüpfend die anwendbaren Regelungen und Vorteile aus Vermietersicht unter die Lupe zu nehmen.

Red.

Das spanische Mietgesetz (Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos (LAU)) legt unterschiedliche Regelungen für als Wohnung genutzte und nicht als Wohnung genutzte Mietobjekte fest:

- Eine Immobilie wird als Wohnung genutzt, wenn ihr „Hauptzweck die Befriedigung des beständigen Bedürfnisses eines Mieters nach einer Wohnung ist“ (Artikel 2.1 LAU). Darin eingeschlossen sind „Mobilier, Lagerräume und alle sonstigen Nebenräume, vermieteten Räumlichkeiten oder Services, die als Grundstückszubehör dem Mieter mitüberlassen werden“ (Artikel 2.1 LAU).
- Es handelt sich dann um ein nicht als Wohnung genutztes Mietobjekt, wenn der Zweck nicht in der Befriedigung des beständigen Bedürfnisses nach einer Wohnung besteht (Art. 3 LAU). Darin eingeschlossen sind unter anderem etwa

Saisonvermietungen und Mietverträge „zur Ausübung einer Gewerbe-, Geschäfts-, Handwerks-, Berufs-, Freizeit-, Karitativ-, Kultur- oder Lehrtätigkeit [...]“.

Die vorstehende Unterscheidung ist von grundlegender Bedeutung, da die auf ein Mietverhältnis anwendbaren Vorschriften von der Art der Nutzung abhängen und dem unterschiedlichen Schutzzweck folgend, erhebliche Differenzen aufweisen. Zu berücksichtigen ist ferner, dass das spanische Mietgesetz im Lauf der Jahre eine Vielzahl an Änderungen erfahren hat.

Daher ist bei der Prüfung eines Mietvertrages die jeweils bei Abschluss des Vertrages gültige Version des Gesetzes heranzuziehen. Der aktuell bestehende rechtliche Rahmen lässt sich wie folgt zusammenfassen (Artikel 4 LAU):

- Wohnmietverhältnisse richten sich nach den Mieterschutzbestimmungen des Abschnitts II LAU („Wohnmietverhältnisse“, 23 Artikel), nach den Vereinbarungen auf Grundlage des Willens der Parteien (wobei niemals von solchen Vorschriften, die den Mieter schützen abgewichen werden darf) und subsidiär durch das spanische Zivilgesetzbuch (Código Civil) geregelt. Explizit ausgenommen von diesen Schutzvorschriften ist jedoch der Vertrag zur Vermietung von Luxuswohnungen, dem sich der vorliegende Beitrag widmet.
- Alle anderen Mietverhältnisse, die nicht für Wohnzwecke bestimmt sind, richten sich primär nach dem Willen der Parteien. Haben die Parteien nichts vereinbart, durch die Bestimmungen des Abschnitts III LAU („Andere Mietverhältnisse als Wohnmietverhältnisse“, 7 Artikel) und subsidiär nach dem spanischen Zivilgesetzbuch.
- Die Vermietung von Luxuswohnungen, auf deren Regulatorium wir im Folgen-

den noch vertieft eingehen werden, richtet sich ebenfalls primär nach dem Willen der Parteien und – haben die Parteien nichts anderes vereinbart – subsidiär nach den Bestimmungen des Abschnitts II LAU (Wohnmietverhältnisse).

Auf den ersten Blick wird deutlich: Wohnmietverhältnisse sind aus Mieterschutzgründen im Wesentlichen durch unabdingbare gesetzliche Bestimmungen geregelt, deren Anwendung zwingend und nicht dispositiv ist, ausgenommen allerdings die Luxuswohnungen. Andere Mietverhältnisse als Wohnmietverhältnisse bestimmen sich im Wesentlichen nach dem freien Willen der Parteien.

Definition und Abgrenzung

Die Vermietung von Luxuswohnungen wird in Artikel 4.2 LAU als die Vermietung derjenigen Wohnungen definiert, „bei denen die Vermietung die gesamte Wohnung umfasst und deren Fläche mehr als 300 Quadratmeter beträgt oder deren anfängliche Miete das Fünfeinhalbfache des Mindestlohns in Spanien übersteigt“.

Nicht zu verwechseln ist diese Art der Vermietung mit anderen Rechtsfiguren, die zwar ähnlich erscheinen mögen, aber nicht dem Anwendungsbereich des spanischen Mietgesetzes (Artikel 5 LAU) unterfallen. Dies betrifft zum Beispiel die allgemein als „touristische Vermietung“ bekannten Mietverhältnisse (wenngleich diese in jeder autonomen Region anders bezeichnet werden).

Die touristische Vermietung wird über Kanäle für touristische Angebote veröffentlicht und kann neben der Beherbergung zusätzliche Leistungen beinhalten, etwa einen 24-Stunden-Telefondienst, die Reinigung während des Aufenthalts des Gastes oder einen Flughafentransfer. Diese Mietverhältnisse unterliegen nicht dem spanischen Mietgesetz, sondern der entsprechenden sektoriellen touristischen Gesetzgebung.

Bei der Vermietung von Luxuswohnungen handelt es sich laut Valladares Rascón¹⁾ „um eine Unterart der Vermietung von Wohnraum, da der Hauptzweck auch hier „die Befriedigung des beständigen Bedürf-

DER AUTOR

STEFAN MEYER

Partner / Rechtsanwalt
Et Abogado, Monereo
Meyer Abogados, Madrid



in

DIE AUTORIN

ALEXANDRA
ECKHARDT

Associate / Abogada,
Monereo Meyer Abogados,
Madrid



in

nisses eines Mieters oder seiner Angehörigen nach einer Wohnung“ ist.

Aus dem genannten Gesetzesartikel geht eindeutig hervor, dass es zwei – alternative, nicht kumulative – Tatbestände für die Qualifizierung als Luxuswohnung gibt:

1. Die Wohnung hat eine Fläche von mehr als 300 Quadratmeter: Leider hat der Gesetzgeber 2019 die Chance vertan, zu definieren, ob es sich um die bebaute Fläche oder die Nutzfläche handelt, sodass an dieser Stelle erhebliche Meinungsverschiedenheiten diskutiert werden. Ein wichtiger Teil der Lehre vertritt die Ansicht, dass die Nutzfläche der Wohnung heranzuziehen ist, vor allem deshalb, weil es sich um eine Ausnahmeregelung handelt, die grundsätzlich restriktiv auszulegen ist.

In seinem Urteil Nummer 405/2001 vom 18. September wendet das Provinzgericht der Balearen jedoch einen großzügigeren Maßstab an und argumentiert, dass „der Begriff „Fläche“ im Sinne der Gesamtfläche oder bebauten Fläche auszulegen ist, wie aus der parlamentarischen Behandlung des Gesetzes hervorgeht, in deren Rahmen die Änderungsanträge zur Aufnahme des Adjektivs „Nutz-“ abgelehnt worden waren.

2. Die anfängliche Miete übersteigt das Fünfeinhalbfache des jährlichen Mindestlohns in Spanien: Zu beachten ist, dass hier die „anfängliche Miete“ herangezogen wird und nicht ihre späteren Anpassungen oder der Betrag, der in Baumaßnahmen oder Verbesserungsarbeiten investiert wurde.²⁾ Auch stellt sich die Frage, welcher Mindestlohn als Referenzwert heranzuziehen ist, wobei das Abstellen auf den Zeitpunkt des Anfalls der Miete oder der Übergabe der Sache wohl am Nächsten liegt.

Zudem ist darauf hinzuweisen, dass in beiden Fällen (Fläche von mehr als 300 Quadratmeter oder Miete von mehr als dem fünfeinhalbfachen Mindestlohn) erforderlich ist, dass das Mietverhältnis die gesamte Wohnung umfasst. Dabei handelt es sich um eine durch das königliche Gesetzesdekret 7/2019 vom 1. März zu Sofortmaßnahmen in den Bereichen Wohnen und Miete (nachfolgend RDL 7/2019) eingeführte Neuerung, da die ursprüngliche Fas-

sung des spanischen Mietgesetzes dieses Erfordernis nicht vorsah. Daher können heute Verträge über Wohngemeinschaften nicht als Verträge für Luxuswohnungen eingestuft werden.

Obwohl auch eine Luxuswohnung als Wohnung genutzt wird, müssen derartige Verträge nicht zwingend den engen Regelungen des Mietgesetzes für spanische Wohnraummiete unterfallen, sondern sollte in erster Linie der Parteiwille ausschlaggebend sein. Aus Sicht des Gesetzgebers erfordern derartige Mietverhältnisse beziehungsweise ihre Mieter nicht den besonderen Schutz, der regulären Wohnmietverhältnissen gewährt wird.

Anwendbare Regelungen und Vorteile aus Vermietersicht

Die Tatsache, dass das Mietobjekt zwar der Befriedigung des beständigen Bedürfnisses des Mieters nach einer Wohnung dient, aber gleichzeitig von der zwingenden Anwendung der spanischen Mieterschutzvorschriften grundsätzlich ausgenommen ist, ist für den Vermieter mit immensen Vorteilen verbunden. Aus unserer Sicht sind die wichtigsten die folgenden:

- **Vertragslaufzeit:** Die Parteien können die Vertragslaufzeit frei vereinbaren, weshalb die zwingende Verlängerung, die dem Vermieter nach Artikel 9.1 LAU auferlegt wird (fünf Jahre Mindestlaufzeit, wenn es sich bei dem Vermieter um eine natürliche Person handelt, sieben Jahre, wenn es sich um eine juristische Person handelt) und auch die gesetzliche Verlängerung nach Artikel 10.1 LAU keine Anwendung finden.
- **Verkauf der vermieteten Wohnung:** Eine Vereinbarung, nach der sich der Mietvertrag auflöst, wenn die gegenständliche Immobilie an einen Dritten verkauft wird, ohne dass dieser zum Eintritt in die vertragliche Stellung des Vermieters während der ersten fünf beziehungsweise sieben Jahre der Vertragslaufzeit verpflichtet ist, wie von Artikel 14 LAU im Falle von Wohnungsmieten verlangt, ist zulässig.
- **Instandhaltungsarbeiten:** Es kann problemlos vereinbart werden, dass der Mieter diese übernimmt, und diese nicht vom Vermieter, wie im Falle der Anwendung des Artikels 21 LAU, zu tragen

sind. Zwar gibt es kaum Rechtsprechung zu derartigen Mietverhältnissen, jedoch wird in mehreren Urteilen (die meisten beziehen sich auf das alte Mietgesetz von 1964)³⁾ die Absicht des Vermieters thematisiert, dass die Kosten von dem Mieter zu tragen seien, da der Mieter, da es sich um eine Luxuswohnung handele, auf den Vorteil nach dem damaligen Artikel 107 LAU (von 1964) verzichtete.⁴⁾ Diese Urteile erklären, dass der Luxuscharakter der Wohnung nicht belegt ist, der Verzicht daher nichtig und somit Artikel 107 LAU zwingend anzuwenden ist.

- **Kaution:** Wie erläutert unterliegen auch Luxusmietwohnungen Abschnitt IV des spanischen Mietgesetzes, konkret Artikel 36 LAU, in dem die Mietkaution geregelt wird. Unter Berücksichtigung dessen, dass Luxuswohnungen innerhalb der Typologie als „Wohnung“ und nicht als „nicht als Wohnung genutzte Immobilie“ klassifiziert sind, gehen wir davon aus, dass die Kaution höchstens einer Monatsmiete entsprechen darf (unbeschadet dessen, dass andere Sicherheiten gemäß Artikel 36.5 LAU vereinbart werden können).

Abweichende Regelungen sind ausdrücklich festzuhalten

In jedem Fall wird empfohlen, in dem zu unterzeichnenden Vertrag alle von den mieterfreundlichen Schutzvorschriften abweichenden Regelungen ausdrücklich festzuhalten, da, sollte zwischen den Parteien nichts vereinbart worden sein, diese andernfalls subsidiär Anwendung finden.

Fußnoten

- 1) Bercovitz Rodríguez-Cano, R. Hrsg. (1997). Comentarios a la Ley de Arrendamientos Urbanos. Aranzadi Editorial: Pamplona.
- 2) Urteil des Provinzgerichts von La Rioja Nummer 298/2014.
- 3) Urteile des spanischen Obersten Gerichtshofs Nummer 3660/1996 sowie des Provinzgerichts Barcelona Nummer 260/2007, 130/2008 und 678/2016.
- 4) Wortlaut des alten Artikels 107 LAU (1964): „Las reparaciones necesarias a fin de conservar la vivienda o local de negocio arrendado en estado de servir para el uso convenido serán de cargo del arrendador.“ (Die Reparaturen, die für eine Aufrechterhaltung der vermieteten Wohnung oder des vermieteten Geschäftslokals in einem Erhaltungszustand, in dem diese beziehungsweise dieses vereinbarungsgemäß genutzt werden kann, gehen zu Lasten des Vermieters.)



MIPIM-SPECIAL

STATUS QUO UND AUSBLICK FÜR DEN SPANISCHEN IMMOBILIENMARKT

Spanien gehörte zu Beginn der Corona-Pandemie vor ziemlich genau zwei Jahren mit Sicherheit zu den größten Sorgenkindern in Europa. Ein wesentlicher Grund dafür: Der Tourismus stellt für Spanien in einem Normaljahr mit einem Anteil am Bruttoinlandsprodukt (BIP) von rund 14 Prozent einen essenziellen Wirtschaftszweig dar. Doch das größte Land auf der iberischen Halbinsel erwies sich als erstaunlich robust. Nach einem Lockdown-bedingten Einbruch des BIP 2020 stehen die Zeichen längst wieder auf Erholung. Davon profitiert auch der Immobilienmarkt, wie die Ausführungen des vorliegenden Beitrags zeigen.

Red.

Auch wenn die Hoffnung bestand, dass die Corona-Pandemie mit dem Jahr 2021 allmählich ihren Ausklang findet, hat uns die Omikron-Variante leider gezeigt, dass Covid-19 auch im Jahr 2022 das zentrale Thema sein wird. Positiv ist allerdings, dass sich die Märkte in gewisser Weise mit dieser Ausnahmesituation „arrangiert“ haben, sodass alte Gewissheiten mittlerweile (wieder) gelten beziehungsweise sich neue Gewissheiten etabliert haben, die es gerade Investoren erlauben, verlässlich für die Zukunft zu planen.

Stabiles Wachstum und steigendes Vertrauen der Verbraucher

Spanien stellt hier keine Ausnahme dar, die Wirtschaft erholt sich nach dem Lockdown-bedingten Absturz im Jahr 2020 weiter, auch wenn die spanische Zentralbank (Banco de España) ihre ursprünglichen Wachstumsprognosen im letzten Quartal 2021 nach unten korrigieren musste.

Für das vergangene Jahr geht die Banco de España dennoch weiterhin von einem Wachstum von 4,5 Prozent aus und auch für das Jahr 2022 wird ein stabiles Wachstum von 5,4 Prozent prognostiziert.¹⁾ Hauptgründe für die Anpassung waren insbesondere die steigende Inflation und

Verzögerungen beim Abrufen der Covid-Unterstützungsfonds der Europäischen Union.

Ungebrochen ist jedoch das Vertrauen der spanischen Verbraucher, das im Jahr 2021 zurückgewonnen werden konnte: Der diesbezügliche Vertrauensindex (Índice de Confianza del Consumidor) lag im Januar 2022 bei 89,3 Prozent – ein beachtlicher Anstieg im Vergleich zum selben Monat des Vorjahres als der Index bei lediglich 55,7 Prozent stand.²⁾

Der Logistiksektor hat seinen robusten Auftritt auch im zweiten Halbjahr 2021 bestätigt, sodass in Madrid insgesamt 1,4 Millionen und in Barcelona 810 000 Quadratmeter an Logistikflächen vermietet wurden, was einen Anstieg im Vergleich zum Vorjahr um 45 Prozent für Madrid und um 95 Prozent für Barcelona bedeutet.³⁾

Logistikboom auf breiter Front: Madrid und Barcelona ...

Insbesondere in den beiden genannten Metropolregionen, die Jahr für Jahr eine Vielzahl Berufstätiger anlocken, was zu einem hohen Bedarf an Dienstleistungen im Logistikbereich führt, konzentriert sich der überwiegende Teil der spanischen Logistikimmobilien: In Madrid traditionell entlang der nach Barcelona führenden Autobahn A2 (sogenannter Corredor de Henares), aber auch der Süden der Hauptstadt im Bereich der Autobahnen A4 und A42 rückt immer stärker in den Fokus.

Die Prime-Mieten liegen in Madrid bei 5,75 Euro pro Quadratmeter, was einem Anstieg zum Vorjahr von 4,55 Prozent entspricht. Da im vorangegangenen Quartal 92 500 Quadratmeter neu entwickelter Flächen auf den Markt kamen, liegt die aktuelle Leer-

standsquote bei 8,58 Prozent, sodass hier ein leichter Anstieg im Vergleich zu den vorherigen Quartalen zu verzeichnen ist.

Für das Jahr 2022 sollen 990 000 Quadratmeter neue Flächen auf den Markt kommen, von denen 13 Prozent bereits über einen Mieter verfügen, wobei davon ausgegangen wird, dass sich diese Zahl bis zur tatsächlichen Übergabe auf circa 50 Prozent erhöhen wird.⁴⁾

... sowie Valencia und Zaragoza profitieren

In Barcelona gewinnen zwar auch die Außenbezirke an Attraktivität, der Großteil der Investitionen und Abschlüsse konzentriert sich jedoch nach wie vor auf das Zentrum und den ersten Ring um das Zentrum. Die Leerstandsquote ist hierbei deutlich niedriger als in Madrid und liegt bei 2,9 Prozent (im Zentrum sogar nur bei 1,2 Prozent). Entsprechend sind die Mieten im Prime-Bereich höher, sie liegen aktuell bei 7,25 Euro je Quadratmeter.⁵⁾

Neben den Wirtschaftszentren Madrid und Barcelona gewinnen jedoch auch weitere Standorte an Bedeutung, insbesondere Valencia und Zaragoza, wo das Wachstum im Logistikbereich im Vergleich zum Vorjahr bei 77 Prozent (Valencia) beziehungsweise 5 Prozent (Zaragoza) lag.

Das Investitionsvolumen im Logistiksektor erreichte mit 2,2 Milliarden Euro erneut einen Höchststand und sorgte für ein Wachstum von 53 Prozent im Vergleich zum Jahr 2020. Für 2022 wird zwar bislang mit einem etwas geringeren Investitionsvolumen gerechnet, der Markt bleibt jedoch nach wie vor attraktiv, sodass die Assetklasse ihre verlässlich starke Stellung der Vorjahre in jedem Fall beibehalten wird. Nicht zuletzt das weitere Wachstum des E-Commerce, der derzeit einen Marktanteil von 9 Prozent hält, aber bis zum Jahr 2025 auf 14 Prozent ansteigen soll, wird eine Stütze des Sektors sein.⁶⁾

Nachdem zur Hochphase der Pandemie im Jahr 2020 zum Teil bereits das Ende der Büroimmobilien befürchtet wurde, hat sich nun gezeigt, dass diese Assetklasse nach

DER AUTOR

JANIS AMORT

Partner / Rechtsanwalt
& Abogado, Monereo
Meyer Abogados, Madrid



wie vor und auch in der Zukunft eine wichtige Rolle spielen wird. Auch die derzeitige Omikron-Welle konnte die anhaltende Rückkehr zum „Büroalltag“ bislang nicht negativ beeinflussen. Der Trend geht hierbei jedoch eindeutig zu flexiblen Nutzungsmodellen, um einen Ausgleich zwischen Bürozeit und Homeoffice zu schaffen.

Büroimmobilien: mehr Flexibilität ist gefragt

Auch in diesem Bereich sind die Wirtschaftsregionen Madrid und Barcelona nach wie maßgebend, wobei Barcelona in diesem Jahr mit einem Investitionsvolumen von über 1,6 Milliarden Euro im Vergleich zu Madrid (620 Millionen Euro) „die Nase vorn hatte“.⁷⁾ Grund hierfür könnte sein, dass in Madrid gerade Mieter großer Flächen die Pandemiephase ausgenutzt haben, um auslaufende Mietverträge zunächst nur kurzfristig zu verlängern und Veränderungen in Ruhe planen zu können.

Es wird erwartet, dass sich dieser „Stau“ im laufenden Jahr auflösen wird, sodass sich dieser Unterschied wieder ausgleichen wird. Hervorzuheben ist jedoch, dass gerade Transaktionen im Segment zwischen 1 000 und 3 000 Quadratmeter um 78 Prozent im Vergleich zum Vorjahr angestiegen sind, was auf eine ausgeglichene und auf wirtschaftliche Erholung vertrauende Nachfrage schließen lässt.⁸⁾

Die Leerstandsquote in Madrid betrug im vierten Quartal 2021 9,9 Prozent, in Barcelona lag sie bei 8,5 Prozent. Für beide Städte wird davon ausgegangen, dass diese Quo-

ten stabil bleiben. Gleiches gilt für die Mieten in Prime-Lagen, die in Madrid weiterhin im Bereich von 36,50 Euro pro Quadratmeter (plus 1,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr) sowie 27,50 Euro je Quadratmeter (plus 1,9 Prozent) in Barcelona liegen.⁹⁾

Retail: hohe Impfquote stimmt hoffnungsfroh

Naturgemäß leidet der Retail-Sektor mit am stärksten unter den Beschränkungen der Corona-Pandemie. Das einleitend genannte, stark gestiegene Vertrauen der Konsumenten macht jedoch Hoffnung, dass auch in diesem Bereich weitere Entspannung eintreten wird. Voraussetzung ist natürlich, dass sich die Auswirkungen der aktuellen (beziehungsweise zukünftig noch auftretender) Corona-Welle im Rahmen halten und keine weitergehenden Maßnahmen, wie zum Beispiel in Form von Geschäftsschließungen, notwendig machen. Die anhaltend hohe Impfquote in Spanien – 81,9 Prozent der Bevölkerung verfügen über einen vollständigen Impfschutz¹⁰⁾ – ist hierfür jedoch eine der besten Voraussetzungen.

Auch in diesem Bereich spielt der E-Commerce, dessen Marktanteil derzeit 9 Prozent ausmacht, eine immer wichtigere Rolle, da für die Konsumenten die Grenzen zwischen Online- und Offline-Einkäufen immer mehr verschwimmen: Ein erfolgreicher Markenauftritt muss über beide Verkaufskanäle – online sowie Ladengeschäft – erreichbar sein, da bereits 80 Prozent der Konsumenten Einkäufe über mehrere Kanäle vornehmen.¹¹⁾ Der E-Commerce wird insofern den

traditionellen Retail-Auftritt nicht verdrängen, sondern spezifisch ergänzen.

Insgesamt lagen die Investitionen im Retail-Sektor im vergangenen Jahr bei 1,1 Milliarden Euro, wobei die Bereiche Lebensmittelversorgung und Retail Parks zum ersten Mal einen größeren Anteil hatten als High-Street-Immobilien und Einkaufszentren. Die Lebensmittelversorgung sicherte sich mit einem Anteil von knapp 50 Prozent den Spitzenplatz.¹²⁾

Hotelimmobilien: schwache Auslastungszahlen versus ...

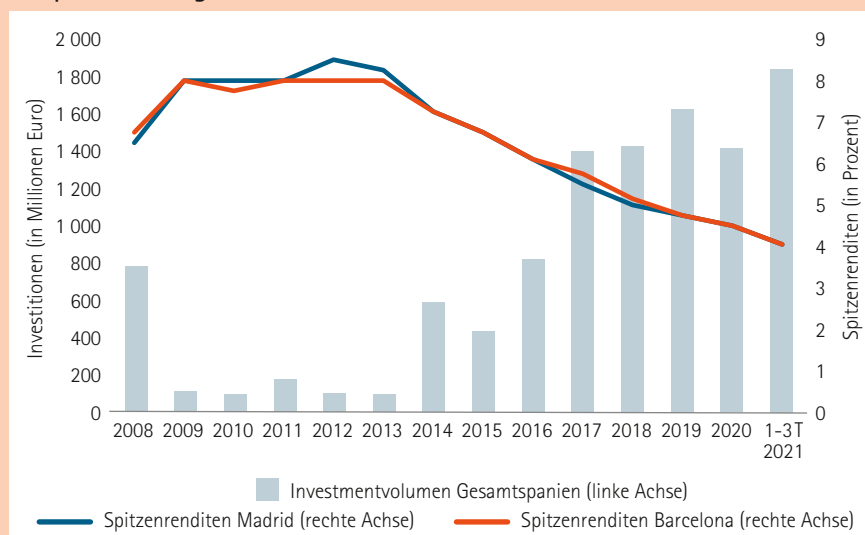
Für das Jahr 2022 wird eine Zunahme der Investitionsaktivitäten für Gewerbetypen und im High-Street-Bereich erwartet. Die Mieten, die im Vergleich zum Jahr 2020 stabil geblieben sind, werden auch im laufenden Jahr zunächst keine größeren Veränderungen erfahren.

Wie der Retail-Sektor litten auch Hotelimmobilien sehr stark unter den Beschränkungen der Corona-Pandemie sowie dem Einbruch der Besucherzahlen internationaler Touristen, die in Spanien in diesem Bereich natürlich eine entscheidende Rolle spielen.

Zwar besuchten im Jahr 2021 insgesamt 31,1 Millionen Touristen Spanien, was einen Zuwachs von 64,4 Prozent im Vergleich zum Jahr 2020 darstellt, aber eben auch einen Rückgang von 62,7 Prozent gegenüber dem Jahr 2019.¹³⁾

Ähnlich stellt es sich im Bereich der Übernachtungen dar: Diese sind im Vergleich zum Jahr 2020 zwar um 86,7 Prozent gestiegen, liegen aber ebenso 50 Prozent unter den Zahlen vor Pandemiebeginn.¹⁴⁾

Abbildung 1: Entwicklung der Investitionen und Spitzenrenditen im spanischen Logistiksektor



Quelle: JLL Research

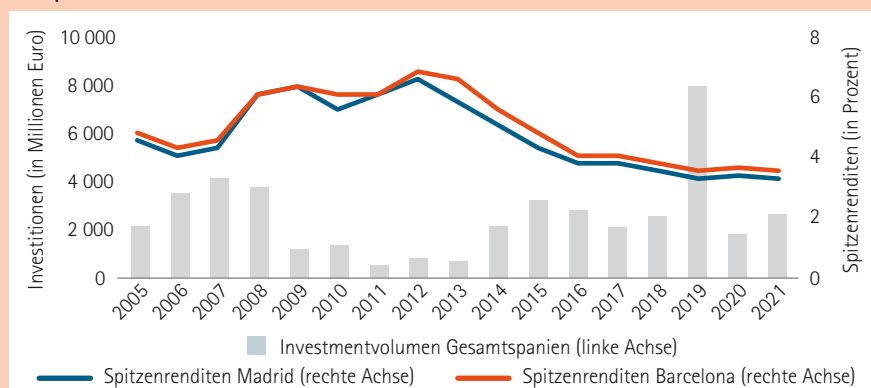
... rekordhohe Investitionen

Dessen ungeachtet stellte 2021 auf Investitionsseite ein Rekordjahr dar, mit Investitionen von 3,18 Milliarden Euro – zuvor war die Marke von 3 Milliarden Euro nur in den Jahren 2017 und 2018 überschritten worden – was vor dem Hintergrund der anhaltenden Pandemiesituation zunächst überrascht.

Aufgrund der Einschränkungen zur Pandemiebekämpfung, die dazu führten, dass die Hotelbetreiber neben den staatlichen Unterstützungsleistungen über keine weitergehenden Einkünfte verfügten, sahen sich insbesondere die großen Hotelketten gezwungen, sich von einigen ihrer Assets zu trennen, um die Liquidität aufrechtzuer-



Abbildung 2: Entwicklung der Investitionen und Spitzenrenditen im spanischen Bürosector



Quelle: JLL Research

halten. Übertragen wurden hierbei insbesondere Prime Assets, sodass sich für Investoren interessante Möglichkeiten boten, Topimmobilien zu günstigeren Preisen zu erwerben.¹⁵⁾

Die Verteilung zwischen den traditionellen Feriengebieten (Kanaren, Balearen sowie die südspanischen Küstenregionen) und städtischen Tourismuszielen (vorrangig Barcelona und Madrid) lag hier circa bei 50/50. Die Investitionen wurden dabei zu 58 Prozent durch internationale Investoren getätigt.

Für das Jahr 2022 ist eine weitere Erholung im Tourismussektor zu erwarten, wobei dies letztlich natürlich von der Entwicklung der Pandemie und dem etwaigen Auftreten neuer Virusvarianten abhängt. Eine unbekannte Größe stellt hierbei noch das Segment der Businessreisen dar, die natürlich während der Pandemie ebenfalls stark eingeschränkt und insbesondere durch Online-Veranstaltungen ersetzt wurden. Auch hier ist jedoch zu erwarten, dass eine gewisse Entspannung eintritt, sobald die Pandemie weiter abgeklungen ist.¹⁶⁾

Wohnimmobilien: robuste Entwicklung

Der Sektor für Wohnimmobilien hat sich im Laufe der Pandemie ebenfalls als robust erwiesen: So stiegen die Verkäufe von Wohnimmobilien um 21 Prozent im Vergleich zum Vorjahr und es ist davon auszugehen, dass der Markt auch im Jahr 2022 stabil bleibt. Gemessen am gesamten Immobilienmarkt in Spanien machte der Bereich Living einen Anteil von 22 Prozent aus, was einer Steigerung von 13 Prozent im Vergleich zum Jahr 2020 entspricht.¹⁷⁾

Weiterhin konnte im Januar 2022 ein Preisanstieg im Vergleich zum selben Monat des Vorjahres um 6,2 Prozent verzeich-

net werden. Insbesondere der Bereich des Built-to-Rent erfreut sich immer größerer Beliebtheit. Zwar spielte die Wohnungsvermietung in der Vergangenheit in Spanien traditionell keine große Rolle – die Eigentumsquote liegt derzeit noch bei circa 80 Prozent. Aufgrund der zunehmenden Schwierigkeiten gerade für die junge Bevölkerung, sich eine eigene Wohnung zu kaufen, ist jedoch davon auszugehen, dass diese Quote in den kommenden Jahren kontinuierlich sinken wird.

Führend sind hier wiederum die Wirtschaftszentren Madrid und Barcelona, in denen aufgrund der stetig wachsenden Bevölkerungszahlen auch jederzeit neuer Wohnraum benötigt wird. In diesem Zusammenhang lässt sich auch die Rentabilität im Prime-Bereich mit anderen europäischen Metropolregionen wie London, Stockholm oder Kopenhagen vergleichen. So liegen die Mieten in Madrid bei 26 Euro pro Quadratmeter und in Barcelona bei 28 Euro pro Quadratmeter.¹⁸⁾

Daneben hält auch der Investitionsboom in Studentenresidenzen weiter an, vorrangig wiederum in Madrid und Barcelona, jedoch auch in Städten der zweiten Reihe, wie zum Beispiel Valencia, Sevilla, Granada, Málaga und Bilbao. Andere neue Wohnformen (Co-Living, Senior Living) führen derzeit zwar noch ein Nischendasein, es ist jedoch zu erwarten, dass auch hier im Laufe des Jahres 2022 beziehungsweise in den kommenden Jahren weiterer Zuwachs zu verzeichnen sein wird.

Mit der Situation arrangiert

Zusammenfassend ist zu konstatieren, dass sich die verschiedenen Assetklassen des spanischen Immobilienmarktes mit der anhaltenden Pandemiesituation „arrangiert“

haben und langfristig negative Verwerfungen bislang ausgeblieben sind und auch für die Zukunft nicht (mehr) erwartet werden.

Insgesamt hat sich die Lage also entspannt, ob die Entwicklung jedoch auch weiterhin positiv sein wird beziehungsweise die Zeichen auf Erholung stehen, hängt natürlich entscheidend von der weiteren Entwicklung der Pandemie ab. Einige der zuvor genannten Entwicklungen wurden letztlich erst durch die Pandemie ausgelöst beziehungsweise beschleunigt, wie zum Beispiel die Notwendigkeit flexiblerer Nutzungsmodelle von Büroflächen, um der Integration des Homeoffice in den Büroalltag Rechnung tragen zu können.

Eine Herausforderung für sämtliche Assetklassen werden mit Sicherheit die Anforderungen des Klimawandels im Hinblick auf eine nachhaltigere Bauweise beziehungsweise Nutzung der Immobilien sein. Auch der Gesetzgeber wird hier regulierend eingreifen wollen, um in diesem Zusammenhang die Weichen zu stellen.

Interessant wird weiterhin sein, ob es letztlich zur Umsetzung des mehrfach angekündigten, jedoch immer wieder verschobenen Gesetzesprojektes eines „Gesetzes über Wohnraum“ (ley de vivienda) kommen wird, durch das die derzeitige Regierung soziale Prestigeangelegenheiten, wie zum Beispiel Mietpreisbegrenzungen, höhere Steuern für leerstehende Wohnungen et cetera, einführen möchte, um einen gleichwertigen Zugang aller Bevölkerungsgruppen zu einer „würdigen Wohnung“ zu gewährleisten.

Fußnoten

- 1) Vgl. Banco de España, Proyecciones Macroeconómicas de la Economía Española (2021-2024).
- 2) Vgl. Centro de Investigaciones Sociológicas, Índice de Confianza del Consumidor. Enero 2022.
- 3) Vgl. Knight Frank, Snapshot Logística, T4 2021.
- 4) Vgl. Savills Aguirre Newman, Mercado Logístico, 3T 2021.
- 5) Vgl. Savills Aguirre Newman, Mercado Logístico, 3T 2021.
- 6) Vgl. CBRE, Market Outlook 2022, España Real Estate.
- 7) Vgl. Knight Frank, Snapshot Office, T4 2021.
- 8) Vgl. Savills Aguirre Newman, Spotlight Oficinas Madrid, 3T 2021.
- 9) Vgl. JLL, Oficinas Snapshot, Enero 2022.
- 10) Vgl. www.vacunacovid.gob.es; Stand 17. Februar 2022.
- 11) Vgl. CBRE, Market Outlook 2022, España Real Estate.
- 12) Vgl. Knight Frank, Snapshot Retail, T4 2021.
- 13) Vgl. <https://www.ine.es/daco/daco42/fronur/fronur1221.pdf>.
- 14) Vgl. <https://www.ine.es/daco/daco42/prechote/cth1221.pdf>.
- 15) Vgl. Colliers, Inversión Hotelera, España 2021.
- 16) Vgl. Colliers, Inversión Hotelera, España 2021.
- 17) Vgl. CBRE, Market Outlook 2022, España Real Estate.
- 18) Vgl. CBRE, Market Outlook 2022, España Real Estate.



EXPO REAL-SPECIAL

DAS „VERFLIXTE“ JAHR 2020: AUSWIRKUNGEN DER PANDEMIE AUF DIE SPANISCHE HOTEL- UND TOURISMUSBRANCHE

Spanien leidet stärker als jedes andere Land in Europa unter der Corona-Pandemie. Vor allem die volkswirtschaftlich so wichtige Tourismusbranche blickt auf einen wahren Sommersommer zurück: Anhaltend hohe Infektionsraten, Reisewarnungen und drohende Quarantäne hielten Millionen ausländischer Urlauber in diesem Jahr fern. Die Autoren analysieren die größtenteils verheerenden Auswirkungen der Pandemie auf die spanische Hotel- und Tourismusbranche. Einen kleinen Lichtblick identifizieren sie dabei in der robusten Entwicklung am Investmentmarkt: Hier deuteten die Zahlen darauf hin, dass weiterhin ein deutliches Vertrauen in die mittel- und langfristige Weiterentwicklung des Tourismussektors auch in Spanien bestehe.

Red.

Der Sommer 2020 sollte fast überall auf der Welt anders sein als die Sommer der Vorjahre. Das war insbesondere in Spanien bereits früh – während des vierzehnwöchigen, im Wege eines verfassungsmäßigen „Alarmzustandes“ ausgerufenen Lockdowns – absehbar.

Unübersichtliche Gemengelage

Der Lockdown in Spanien, wesentlich härter als in anderen europäischen Ländern, begann am 15. März 2020 und kassierte, zwar aus Gründen der Gesundheitssituation aber dennoch skrupellos, zu Beginn gleich mal die Oster- und insbesondere in Madrid auch die wichtigen Maifeiertage (neben dem 1. Mai in Madrid auch der 2. und 15. Mai).

Die Ausgangssperre, nicht zu Unrecht in Spanien auch als Hausarrest bezeichnet, dauerte noch bis zum 21. Juni 2020 (insgesamt mehr als drei Monate). Doch ihr Ende und gleichzeitig das Ende des Alarmzustandes lagen für das Reiseland Spanien zu knapp vor einem der wichtigsten Monate für den internationalen Tourismus.

Mit dem Ende des Alarmzustandes wurden Mitte Juni schließlich eine Reihe von Maßnahmen und Beschränkungen eingeführt, die je nach autonomer Region mehr oder weniger streng ausfielen. Mit diesen, in dem föderalistischen Gebilde Spanien unübersichtlichen Maßnahmen, kam allerdings auch Unsicherheit hinsichtlich der Einführung möglicher weiterer Maßnahmen auf.

Ernüchternde Zahlen

Am 24. August 2020 veröffentlichte das spanische Statistikamt Instituto Nacional de Estadística (INE)¹⁾ in einer Pressemitteilung dann entmutigende Zahlen, Daten und Grafiken zu den Auswirkungen von Covid-19 auf die spanische Hotel- und Tourismusbranche im Monat Juli 2020. Die wichtigsten dieser Zahlen sollen im Folgenden hervorgehoben werden.

- **Übernachtungen:** Die Zahl der Übernachtungen in Hoteleinrichtungen fiel von 43,1 Millionen im Vorjahresmonat Juli 2019 auf 11,4 Millionen im Juli 2020, das entspricht einem Einbruch von 73,4 Prozent.
- **Geöffnete Einrichtungen:** Aufgrund der neuen Sicherheitsmaßnahmen mussten sich Hotels und Pensionen in Windeseile auf die sogenannte „neue Normalität“ einstellen. Schließlich öffneten lediglich 12086 Hotels und somit 29,5 Prozent weniger als im Vorjahresmonat. Das ent-

spricht 62,5 Prozent aller beim INE verzeichneten Hoteleinrichtungen. Diese begrüßten 4,3 Millionen Reisende, 35,7 Prozent weniger als im Vorjahr.

- **Bettenangebot:** Im Juli 2020 standen 1025713 Betten zur Verfügung, dies entspricht 52,7 Prozent der insgesamt verfügbaren Betten.
- **Reisende:** Die gute Nachricht ist, dass die negativen Auswirkungen der Krise durch die Entscheidung vieler Spanier, aufgrund der nationalen und internationalen Beschränkungen den Urlaub im eigenen Land zu verbringen, etwas abgemildert wurden. Dies galt insbesondere für den traditionellen Urlaubsmonat August. Ausländische Touristen hingegen blieben dem Land im Sommer 2020 fast vollständig fern, so waren 3,2 Millionen der von Hoteleinrichtungen begrüßten Gäste in Spanien ansässig, nur 1,1 Millionen Gäste kamen aus anderen Ländern.
- **Preise:** Die Übernachtungspreise fielen im Vergleich zum Vorjahresmonat ebenfalls um 8,2 Prozent.
- **Reiseziele:** Die drei beliebtesten Reiseziele waren Andalusien, Katalonien und die „Costa Blanca“.

Zweifelsohne geht der Sommer 2020 also mit einem einzigartigen Negativrekord in die spanische Geschichte ein.

Wie steht es um Hoteltransaktionen in Spanien?

Unbeschadet dieses Einbruchs wurde bei Hoteltransaktionen dennoch eine grundsätzlich positive Entwicklung im Vergleich zum ersten Halbjahr 2019 verzeichnet. So geht es aus dem Bericht Europe Hospitality Marketbeat von Cushman&Wakefield hervor, der das Transaktionsvolumen in Europa für das erste Halbjahr 2020 mit 5,7 Milliarden Euro beziffert, wobei 1,2 Milliarden Euro erst nach dem Ausbruch der Pandemie initiiert worden sind.²⁾

Zwar wird die Liste der europäischen Investitionen im Hotelsektor vom Vereinigten Königreich und Deutschland angeführt,

DER AUTOR

STEFAN MEYER

Partner / Rechtsanwalt
Et Abogado, Monereo
Meyer Abogados, Madrid

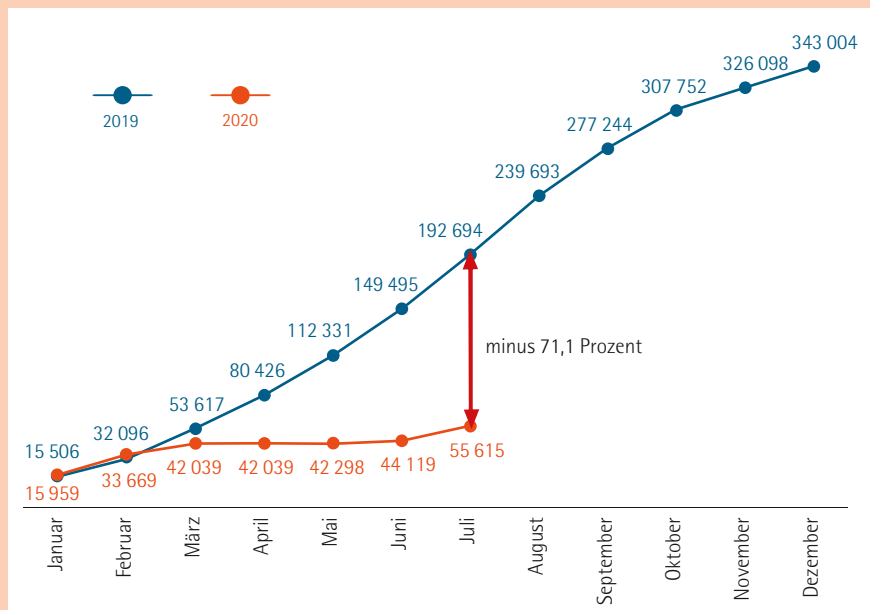


DIE AUTORIN

SORAYA
CARRERA
HERMELO

Associate / Abogada,
Monereo Meyer Abogados,
Madrid




Abbildung 1: Kumulierte Übernachtungen in spanischen Hotels (in Tausend)


Quelle: INE

Spanien belegt jedoch mit einem enormen Investitionszuwachs in Höhe von 52 Prozent direkt dahinter den dritten Platz. Ergo besteht also weiterhin ein deutliches Vertrauen in die mittel- und langfristige Weiterentwicklung des Tourismussektors auch in Spanien. Sicherlich ermöglicht die aktuelle Situation einen größeren Verhandlungsspielraum, das eindeutige Ziel ist aber, weiter in Spanien zu investieren.

Generelle ist zu beachten, dass sich spanische Gewerbemietverträge – und dies gilt auch für Hotels – üblicherweise durch ein hohes Maß an Vertragsfreiheit auszeich-

nen, weshalb zur Bestimmung der gegenseitigen Vertragspflichten auf jeden Fall die konkreten Vertragsregelungen heranzuziehen sind. Insbesondere werden in der Zukunft abzuschließende spanische Gewerbemietverträge praktisch ausnahmslos Regelungen zu Ausnahmesituationen oder zu „höherer Gewalt“ enthalten.

Rechtliche Aspekte gewerblicher Mietverhältnisse

Bei dem Institut „Wegfall der Geschäftsgrundlage“ (clausula rebus sic stantibus)

handelt es sich um einen Ausnahmetatbestand, der von spanischen Gerichten als Rechtsgrundsatz – auch ohne spezifische gesetzliche Regelung – grundsätzlich im Bereich gewerblicher Mietverhältnisse bereits anerkannt worden ist.³⁾

Auch wenn das Jahr 2020 für den spanischen Tourismus nicht mehr gut werden kann, ist doch das letzte Wort noch nicht gesprochen. Eine der spanischen Tourismusregionen par excellence – aufgrund ihres hervorragenden Klimas und der ganzjährig angenehmen Temperaturen – sind die kanarischen Inseln, die ab November 2020 erneut ihre Hochsaison einleiten möchten. Der Archipel mit seiner ultraperipheren Lage – und insbesondere die Inseln Teneriffa und Fuerteventura – gehört zu den am wenigsten von der Pandemie betroffenen Regionen Spaniens.

Hoffnung ruht auf den Kanaren

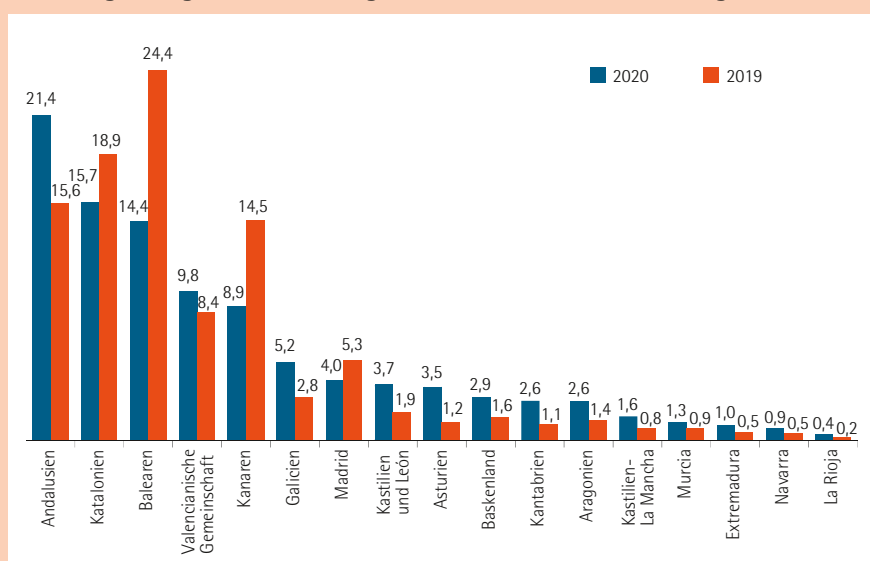
Auch hat die Regierung der kanarischen Inseln als erste Region Spaniens bereits Mitte August eine globale Reiseversicherung für alle Touristen, die den Archipel besuchen, abgeschlossen. Diese erstattet im Falle einer Covid-19-Erkrankung jedem Touristen jegliche Arztkosten, mögliche Quarantänekosten und insbesondere Rückführungskosten ins Heimatland.

Des Weiteren hat die spanische Industrie- und Tourismusministerin, Reyes Maroto, mit Wirkung ab Oktober 2020 die Schaffung eines sicheren Reisekorridors für die Kanaren zugesagt, dessen wichtigste Maßnahme die Vornahme eines PCR-Tests vor oder zum Zeitpunkt der Einreise auf den Kanaren sein wird.

Derzeit rechnet der Sektor für die Hauptsaison im Winter 2020/2021 mit einer Belegung von rund 50 Prozent aller vorhandenen Gästebetten, wobei diese Zahlen sich schnell verbessern werden, wenn die Ansteckungszahlen auf allen Inseln weiter runtergehen und die beiden hier erwähnten Maßnahmen anfangen Früchte zu tragen.

Fußnoten

- 1) Vgl. www.ine.es/daco/daco42/prechote/cth0720.pdf.
- 2) Vgl. www.cushmanwakefield.com/en/insights/european-hotels-investment-market.
- 3) Weiterführende Ausführungen zur Auswirkung pandemiebedingter Schließungsanordnungen beziehungsweise Umsatzverlust auf gewerbliche Mietverhältnisse in Spanien: Rechtsanwalt & Abogado Janis Amort in „Immobilien und Finanzierung“, Heft 06/2020, Seiten 262f.

Abbildung 2: Regionale Verteilung der landesweiten Übernachtungen (in Prozent)


Quelle: INE



MIPIM-SPECIAL

DER SPANISCHE IMMOBILIENMARKT UNTER DER NEUEN REGIERUNG SÁNCHEZ

In dem Land mit der höchsten Eigentumsquote Südwesteuropas (rund 78 Prozent der spanischen Bevölkerung wohnt im Eigenheim – zum Vergleich: in Deutschland sind es 51 Prozent, der EU-Durchschnitt liegt bei 68 Prozent) gibt ein Blick auf den wohnungswirtschaftlichen Bereich zweifelsohne einen ersten Aufschluss über die Entwicklung des spanischen Immobilienmarktes. Aber auch die Entwicklung anderer Assetklassen wie Einzelhandel, Büro, Hotel und Logistik werden in diesem Beitrag kurz beleuchtet. Zudem geht der Autor auf die seit Mitte Januar 2020 amtierende Links-links-Regierungskoalition unter dem neuen Ministerpräsidenten Pedro Sánchez ein. Gerüchten zufolge soll diese mit Regulierungsmaßnahmen kokettieren, die so gar nicht nach dem Geschmack der Immobilienbranche sein dürften.

Mit einer nur hauchdünnen Mehrheit von 167 Ja- bei 165 Gegenstimmen – und gleichzeitiger Enthaltung der baskischen und katalanischen Separatisten – wurde Pedro Sánchez Mitte Januar vom spanischen Abgeordnetenhaus im zweiten Wahlgang zum neuen Ministerpräsidenten des Königreiches gewählt. Positiv ist sicherlich, dass Spanien nach dem Misstrauensvotum gegen Mariano Rajoy im Juni 2018 und zwei Wahlgängen nun endlich wieder über eine gewählte Regierung verfügt.

Die Regierung Sánchez ist zudem die erste Koalitionsregierung in der Geschichte der spanischen Demokratie, eine Links-links-Koalition der spanischen Sozialdemokraten PSOE und der Linkspartei PODEMOS, die allerdings über keine Parlamentsmehrheit verfügt und daher bei jedem Vorhaben auf verschiedene Stimmen anderer Parteien angewiesen ist.

Neuer Staatshaushalt als erste Feuerprobe

Die erste Feuerprobe der Regierung wird die Verabschiedung eines neuen Staatshaushaltes noch vor dem Sommer sein. Dieser ist dringend notwendig, denn bis

jetzt regiert Spanien – auch zum Leidwesen der EU – noch immer mit dem 2018 durch die konservative Regierung Rajoy verabschiedeten Staatshaushalt, der bereits mehrfach verlängert wurde.

Gesamtwirtschaftlich gesehen übernimmt die neue Regierung kein ganz schlechtes Erbe. Dies wird deutlich mit Blick auf die Entwicklung des BIP: In den vergangenen Jahren lag das Wachstum der spanischen Wirtschaft konstant oberhalb des europäischen Durchschnitts, verlangsamte sich aber kontinuierlich seit 2015 (3,8 Prozent) auf 1,9 Prozent 2019. Bei den Arbeitslosenzahlen sieht es etwas schlechter aus: Diese lagen trotz kontinuierlichen Rückgangs seit Ende der Wirtschaftskrise 2014 Ende 2019 immer noch bei 13,9 Prozent.

Das Immobilienjahr 2019: Eigenheimpreise steigen weiter

Seit dem Überwinden der spanischen Immobilienkrise Mitte 2014 verzeichnet das spanische Amt für Statistik (INE) bis Ende 2019 einen durchschnittlichen, kontinuierlichen Preisanstieg für Eigenheime in Höhe von 32,48 Prozent. Laut dem unabhängigen Bewerter Gesvalt liegt der durchschnittliche Quadratmeterpreis in Spanien Ende 2019 bei 1 406 Euro, wobei die Balearen mit 2 368 Euro, Madrid mit 2 244 Euro und das Baskenland mit 2 163 Euro die höchsten Quadratmeterpreise verzeichnen.

Bei den Mietpreisen für Wohnraum liegt die Stadt Barcelona laut Gesvalt dagegen mit einem monatlichen Quadratmeterpreis von 16,72 Euro klar vor Madrid (15,86 Euro), vor der baskischen Stadt San Sebastian (15,31 Euro) und auch vor den Balearen (13,64 Euro). Leicht rückläufig war 2019 laut der

Kammer der spanischen Grundbuchrichter mit landesweit rund 560 000 Transaktionen erstmalig wieder die Anzahl der Eigenheimverkäufe, die im Jahr 2018 noch 583 000 betrug. Zwar konnte bei den Neubauten sogar noch ein leichter Anstieg von 1,2 Prozent verzeichnet werden, der aber durch den Rückgang der Verkaufszahlen gebrauchter Wohnungen (4,6 Prozent) nicht aufgefangen werden konnte.

Auch die Erwerbe durch Ausländer, die immerhin 12,5 Prozent des gesamtspanischen Volumens ausmachen, lagen mit rund 63 000 Käufen 3,7 Prozent unterhalb des Vorjahresniveaus. Bei den Ausländern sind die Erwerbe insbesondere durch Briten zwar rückläufig, liegen aber immer noch leicht vor den Franzosen und den Deutschen.

Einig ist man sich auch darüber, dass die Mieten wegen des vergleichsweise geringen Angebots von Mietwohnungen im Königreich nach wie vor weiter steigen werden, anders als die Kaufpreise, deren Stagnation im laufenden Jahr erwartet wird. Ein wichtiger Meilenstein für Eigenheimfinanzierer war das am 16. Juni 2019 in Kraft getretene Gesetz über Immobilienkredite, das den privaten Immobilienkreditnehmer schützen soll und Banken, aber auch Vermittler und spanische Notare in die Pflicht nimmt.¹⁾ Auffallend war, dass die Anzahl der Eigenheimfinanzierungen direkt nach dem Inkrafttreten des Gesetzes deutlich abnahm, obwohl es sicher noch zu früh ist, den Grund dafür ausschließlich in dem neuen Regelwerk zu suchen.

Gesamtinvestitionen: Ausländer und Büroimmobilien dominieren

Insgesamt wurden im Jahr 2019 laut C&W Spanien 11,9 Milliarden Euro in spanische Immobilien investiert, wobei 70 Prozent des Kapitals aus dem Ausland stammte. BNP Paribas setzt die Zahl mit 12,725 Milliarden Euro sogar noch etwas höher an und stellt einen Zuwachs von rund fünf Prozent gegenüber 2018 fest.

Den größten Anteil an dieser Gesamtinvestition hat laut BNP die Assetklasse Office, die mit einem Volumen von 4,6 Milliarden

DER AUTOR

STEFAN MEYER

Partner / Rechtsanwalt
& Abogado, Monereo
Meyer Abogados, Madrid



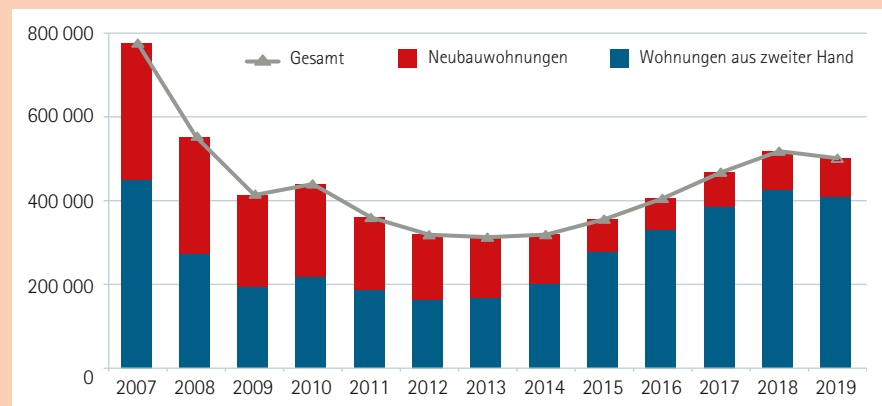
Euro 2019 ein Rekordjahr hinlegte. Die Yields für Prime-Büroflächen in Madrid und Barcelona liegen zwischen 3,20 und 3,40 Prozent. Die Investitionen in Wohnungsportfolios zur Vermietung (eine der großen Neuentdeckungen im Eigentümerland Spanien!) erreichten laut BNP immerhin rund zwei Milliarden Euro im Jahr 2019.

Logistik boomt, Verschnaufpause bei Hotels

Auch spanische Logistikimmobilien verzeichneten 2019 laut CBRE mit einem Investitionsvolumen in Höhe von 1,683 Milliarden Euro und einem Zuwachs von rund 40 Prozent ihr zweitbestes Jahr seit 2003, neu angemietet wurden dabei 1,5 Millionen Quadratmeter. Die wichtigsten Logistikzentren Spaniens liegen in Katalonien und Zentralspanien, vor allem in Zaragoza und dem Corredor de Henares. Die Yields für Prime-Logistikimmobilien lagen erstmalig unterhalb von fünf (4,9) Prozent.

Bei den Hotels konnte laut Colliers International das Rekordjahr 2018 nicht wiederholt werden: Die Gesamtinvestitionen von 2,518 Milliarden Euro im Jahr 2019 entsprechen einem Rückgang von rund 45 Prozent. Insgesamt wechselten 2019 spanienweit 99 Hotels ihren Eigentümer. Hinzuzurechnen sind jedoch 29 Ankäufe von Gebäuden oder Baugrundstücken zur Entwicklung neuer Hotels. Eine der letzten wichtigen Transaktionen im Zuge von Neuentwicklungen, die noch im Dezember 2019 abgeschlossen werden konnte, war der Erwerb eines Bürogebäudes in unmittelbarer Nähe des Madrider Flughafens Barajas durch die deutsche Commerz Real mittels des „Commerz Real European Hotel Fund“. Das Gebäude soll bis 2021 in ein Hotel mit 280 Zimmern der Steigenberger-Marke „Zleep“ umgewandelt werden.²⁾

Abbildung 1: Wohnimmobilienkäufe 2019 leicht rückläufig



Quelle: INE (Instituto Nacional de Estadística)

Die Assetklasse Retail ist unterdessen der große Verlierer im Jahr 2019: Laut JLL wurden nur noch rund 1,6 Milliarden Euro in spanische Einzelhandelsflächen investiert, was einen Rückgang von rund 60 Prozent im Vergleich zu 2018 bedeutet. Abgenommen haben vor allem die Investitionen in große Einkaufszentren und Gewerbeparks, der Trend geht auch in Spanien hin zu erstklassigen High-Street-Flächen. Die Yields pendelten sich zwischen 4,5 und 4,8 Prozent sowohl in Madrid als auch in Barcelona ein.

Ausblick 2020 – ein Jahr der Normalisierung

Die Experten sind sich einig, dass sich die Gesamtinvestitionen in Spanien nach fünf sehr guten Jahren im laufenden Jahr normalisieren werden. C&W Spanien vermutet für 2020 einen Rückgang der Gesamtinvestitionen von rund 14 Prozent auf 10,2 Milliarden Euro, wobei dies nicht auf das fehlende Interesse der internationalen Investoren, sondern auf die Verknappung geeigneter Objekte in Spanien zurückzuführen sei.

Der spanische Immobiliensektor wird auch 2020 weiterhin von den niedrigen Zin-

sen sowie einem überdurchschnittlichen Wirtschaftswachstum des Königreichs im EU-Vergleich profitieren können. Vor allem im Bürosektor wird seitens C&W Spanien ein Anstieg der Anmietung neuer Büroflächen in der Stadt Barcelona von bis zu 700.000 Quadratmetern erwartet, während in Madrid eine Stabilisierung bei 550.000 Quadratmetern vorhergesagt wird. Im Logistiksegment ist ebenfalls mit einer nicht unerheblichen Entwicklung neuer Flächen in Gesamtspanien zu rechnen, wobei für den Großraum Barcelona 600.000 und für den Großraum Madrid 700.000 Quadratmeter neue Flächen ins Auge gefasst sind.

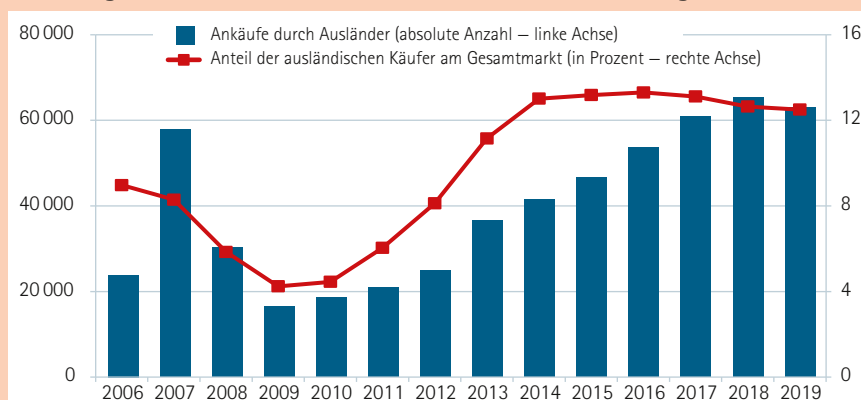
Mietendeckel nach Berliner Vorbild?

Der Ankündigung der neuen Regierung, ebenso wie in Berlin, die Marktmieten für Wohnraum regulieren zu wollen, schenkt die Branche im Moment keinen Glauben. Auch der Wunsch der Linkspartei PODEMOS den spanischen REITs, den sogenannten SOCIMIs, die durch ihre Ankäufe entscheidend dazu beigetragen hatten, die Immobilienkrise 2014 zu überwinden, bestimmte Steuervorteile streichen zu wollen, beflügelt eher die aktuellen Investitionen. Zumindest die PSOE und Pedro Sánchez wissen, wie wichtig ein gut funktionierender Immobiliensektor in Spanien ist, weshalb die Experten generell davon ausgehen, dass diese beiden die Branche betreffenden Ankündigungen der neuen Regierung weder prioritär, noch kompromisslos umgesetzt werden.

Fußnoten

- 1) Siehe hierzu ausführlich Meyer/Böck und Meyer/Amort in Immobilien & Finanzierung, Ausgaben 4 und 5, 2019, Seiten 222 ff. und 331 ff.
- 2) Siehe hierzu die einschlägigen Pressemitteilungen, etwa auf den Webseiten von Commerz Real und Zleep.

Abbildung 2: Käufe durch Ausländer ebenfalls leicht rückläufig



Quelle: INE (Instituto Nacional de Estadística)



EXPO REAL-SPECIAL

SPANIEN: STEUERLICHE VORÜBERLEGUNGEN BEI IMMOBILIENINVESTITIONEN SEITENS INSTITUTIONELLER ANLEGER

Jedes Land wartet bekanntlich mit seinen eigenen steuerlichen Gesetzmäßigkeiten auf, nicht zuletzt im Immobilienbereich. Für ausländische Investoren empfiehlt sich daher bereits vor dem Markteintritt eine gründliche und frühzeitige Auseinandersetzung mit den jeweiligen Rahmenbedingungen vor Ort, um Fallstricke bestmöglich zu vermeiden und Chancen zu identifizieren. Wie der vorliegende Beitrag verdeutlicht, gilt dies gerade auch mit Blick auf den spanischen Immobilienmarkt. Die Autoren beleuchten die dort am häufigsten zum Einsatz kommenden Investitionsvehikel und erörtern deren Vor- und Nachteile. Red.

Bei institutionellen Immobilienanlagen in Spanien sind verschiedene Fragen im Vorfeld beziehungsweise während des Ankaufprozesses zu beachten. Neben den üblichen Fragen, die im Rahmen der verschiedenen Due-Diligence-Berichte behandelt werden, ist vor allen Dingen die steuerliche Planung der Investition von herausragender Bedeutung, denn von ihr hängt im Wesentlichen die Steuerbelastung beziehungsweise Steuerersparnis sowohl während der Haltephase als auch nach dem Verkauf der Immobilie ab.

Der vorliegende Beitrag versucht, eine erste Orientierung aus steuerlicher Sicht in Bezug auf die Vor- beziehungsweise Nachteile der am häufigsten bei Immobilieninvestitionen in Spanien verwendeten Investitionsvehikel zu geben. Unser Hauptaugenmerk fällt dabei auf die alternativen Investmentfonds, obwohl ein Großteil der

hier angeschnittenen Aspekte und gemachten Aussagen auch auf andere Investorengruppen (etwa Versorgungswerke) übertragen werden kann.

Investition mittels Gründung einer spanischen Gesellschaft (PropCo)

Die historisch am häufigsten verwendete Investitionsstruktur erfolgt über die Gründung einer Projektgesellschaft in Spanien (PropCo). Normalerweise handelt es sich dabei um eine spanische Gesellschaft mit beschränkter Haftung (sogenannte sociedad limitada), die einerseits Rechtssicherheit bietet, andererseits aber auch einen ausreichenden Grad an Flexibilität. Eine spanische PropCo bietet insbesondere bei der Frage der Dualität der Eigentümer (rechtlicher Eigentümer der Immobilie ist üblicherweise die KVG, während wirtschaftlicher Eigentümer der Fonds beziehungsweise das Sondervermögen ist) den Investoren mehr Sicherheit als im Vergleich eine Direktinvestition, bei der immer wieder gewisse Fragen hinsichtlich der steuerlichen Zuweisung der Einkünfte aufgeworfen werden. Dies liegt daran, dass im spanischen Zivilrecht keine Regelungen zur genannten Dualität des Eigentümers vorgesehen sind beziehungsweise die Figur des Treuhänders nicht geregelt ist. Auf diesen Aspekt gehen wir später noch vertieft ein.

Ein weiterer Vorteil der PropCo ist die Möglichkeit einer besseren Hebelwirkung im Falle von Finanzierungen über Gesellschafterdarlehen (debt push down), obgleich in Spanien bestimmte Vorschriften, etwa zur Höhe der Zinsen, die jährlich durch die PropCo in Abzug gebracht werden können, bestehen. Außerdem hält die Anlage über eine spanische PropCo dem Investor die Möglichkeit offen, den Verkauf des Objektes mittels Share Deal oder Asset Deal zu gestalten und die Gewinne möglicherweise

im Rahmen der steuerlichen Konsolidierung der spanischen Körperschaftssteuer (Impuesto de Sociedades) zu nutzen, sofern mehrere Investitionen über spanische PropCos durchgeführt wurden.

Auch ein Steuereinbehalt auf den Mietzins kommt nur dann zur Anwendung, wenn der Katasterwert der Immobilie maximal 600000 Euro beträgt, was ja bei institutionellen Anlegern grundsätzlich nicht der Fall ist, da diese regelmäßig weit oberhalb dieser Schwelle erwerben. Diesen Vorteil macht sich der Anleger allerdings auch zunutze im Falle der im Folgenden kommentierten Struktur (Direktinvestition mit Betriebsstätte), aber nicht bei einer Direktinvestition ohne Betriebsstätte, wo der Steuereinbehalt immer zur Anwendung kommt.

Nachteile: höherer Steuersatz und Vorhaltungskosten

Aber auch auf die Nachteile der Investition über eine spanische PropCo sei an dieser Stelle kurz hingewiesen: Der Steuersatz (25 Prozent Körperschaftssteuer) liegt über dem Satz für Direktinvestitionen (19 Prozent Einkommensteuer für Nichtansässige, Impuesto sobre la Renta de No Residentes, im Folgenden auch kurz IRNR). Ferner sind die Kosten für die Vorhaltung der Struktur bei der PropCo für gewöhnlich höher als bei anderen Investitionsformen.

Des Weiteren hängt die Gewinnausschüttung von dem Bilanzergebnis der PropCo ab und unterliegt den in Spanien anwendbaren handelsrechtlichen Vorschriften. Dadurch entfällt auch die Möglichkeit der Anwendung der Mutter-Tochter-Richtlinie, weshalb die ausgeschütteten Dividenden grundsätzlich der spanischen Quellensteuer unterfallen. Schließlich unterliegt die PropCo der spanischen Gewerbesteuer sofern die jährlichen Einnahmen mindestens eine Million Euro betragen.

Direktinvestition via Gründung einer Betriebsstätte

Bei dieser Alternative müsste der Anleger in Spanien über eine Mindeststruktur verfügen, um die Bedingungen der IRNR-

DER AUTOR

GUSTAVO YANES

Partner / Steuerberater
& Abogado, Monereo
Meyer Abogados, Madrid



DER AUTOR

STEFAN MEYER

Partner / Rechtsanwalt
& Abogado, Monereo
Meyer Abogados, Madrid





Steuer und des deutsch-spanischen Doppelbesteuerungsabkommens (nachfolgend „DBA“) für die Errichtung einer Betriebsstätte zu erfüllen. Grundsätzlich besteht insoweit das Erfordernis der Einstellung eines Mitarbeiters in Spanien, der über einen bestimmten Rahmen von Verwaltungsbefugnissen verfügt. Unserer Ansicht nach ist ferner die Anmietung eines Geschäftslokals empfehlenswert. Im Übrigen ist bei dieser Variante ein Steuervertreter in Spanien zu bestellen.

Bei Direktinvestition mittels Gründung einer Betriebsstätte spielt die bereits angesprochene Dualität der Eigentümerstellung (rechtlicher Eigentümer = KVG und wirtschaftlicher Eigentümer = Sondervermögen) eine herausragende Bedeutung zur Bestimmung des Steuerpflichtigen. Die spanischen Steuerbehörden tendieren dazu, den wirtschaftlichen Eigentümer als Steuerpflichtigen anzusehen, das heißt den Investmentfonds beziehungsweise das Sondervermögen selbst. Aufgrund der Komplexität dieser Frage möchten wir an dieser Stelle keine vertiefenden Ausführungen zu den Folgen, die sich möglicherweise im Rahmen der IRNR-Steuer ergeben, machen.

Gemeinsamkeiten und Unterschiede

Während der Haltephase sind die steuerlichen Auswirkungen im Falle von Direktinvestitionen mittels Betriebsstätte ähnlich wie der PropCo, denn für die Berechnung der IRNR-Steuer finden zunächst die Vorschriften der spanischen Körperschaftsteuer Anwendung. Dessen ungeachtet gibt es auch Unterschiede, auf die eingegangen werden muss. Für die Bestimmung der Bemessungsgrundlage sind Zahlungen, die die Betriebsstätte an die Muttergesellschaft oder an eine ihrer anderen Betriebsstätten in Form von Lizenzgebühren, Zinsen, Provisionen, Vergütung für technische Unterstützungsleistungen oder für die Nutzung oder die Abtretung von Gütern oder Rechten leistet, grundsätzlich nicht absetzbar. Um die Management Fees (Kosten der Verwaltung) seitens der Muttergesellschaft in Abzug bringen zu kön-

nen, ist unter anderem das Erstellen einer schriftlichen Begründung erforderlich.

Unabhängig von den vorstehenden Ausführungen liegt der Hauptvorteil der Investition über eine Betriebsstätte darin, dass Gewinnzuweisungen im Gegensatz zur Investition über eine PropCo keine Quellensteuer oder sonstige zusätzliche Abgaben generieren. Ferner erfolgen diese ohne das Erfordernis der Einhaltung der handelsrechtlichen Ausschüttungsvorschriften. Des Weiteren sind die Strukturkosten geringer als bei der PropCo. Aufgrund dieser doch sehr gewichtigen Vorteile wird diese Investitionsalternative von vielen ausländischen, insbesondere deutschen Investmentfonds gewählt. Schließlich unterliegt auch die Betriebsstätte, ebenso wie die PropCo aber anders als die Direktinvestition ohne Betriebsstätte, der spanischen Gewerbesteuer sofern die jährlichen Einnahmen mindestens eine Million Euro betragen.

Direktinvestition ohne Betriebsstätte

Eine Variante der vorstehend erörterten Alternative wäre die Direktinvestition für das Sondervermögen ohne Gründung einer Betriebsstätte in Spanien. Der erste gewichtige Vorteil dieser Variante ist, dass das Erfordernis der Einstellung eines Mitarbeiters in Spanien und der Anmietung eines Geschäftslokals ersatzlos entfällt. Sofern möglich, kann die Vermietung direkt vom Ausland aus erfolgen und gesteuert werden oder über einen lokalen Dienstleister in Spanien vorgenommen werden.

Insbesondere nach der letzten Anpassung der IRNR-Steuer im Jahre 2015 haben einige ausländische Investmentfonds diese Variante gewählt, da nach der Anpassung des Gesetzes die Bandbreite der Kosten, die von den erwirtschafteten Einkünften in Abzug gebracht werden können, signifikant ausgeweitet worden ist. Ferner bleibt es für in Europa ansässige Investoren bei einem Steuersatz von 19 Prozent, und zwar sowohl während der Haltephase auch bei der späteren Veräußerung der Immobilie. Im Vergleich beträgt der Steuersatz für in Spanien ansässige Gesellschaften oder Be-

triebsstätten 25 Prozent. Wie bei den Betriebsstätten kommen im vorliegenden Fall ebenfalls keine handelsrechtlichen Regelungen für die Ausschüttung von Gewinnen zur Anwendung. Auch eine mögliche Gewerbesteuerpflicht entfällt bei dieser Alternative (wegen des Fehlens einer Betriebsstätte in Spanien) ersatzlos.

Detailanalyse ist unabdingbar

Jedoch hat auch die Direktinvestition ohne Betriebsstätte einige Nachteile. So sind etwa im Fall von Gewinnen quartalsweise Steuererklärungen einzureichen unter der Bestimmung welche Kosten dem entsprechenden Quartal zugeordnet werden. Ferner können auch nicht alle Kosten, die dem Investor entstehen, in Ansatz gebracht werden, sondern lediglich diejenigen, die „direkt“ mit der Aktivität in Beziehung stehen. Hierdurch werden die steuerlich absetzbaren Kosten im Vergleich zu Investitionsalternativen – wie etwa der Gründung einer PropCo oder der Anmeldung einer Betriebsstätte – in einem gewissen Rahmen begrenzt. Außerdem ist der Mieter bei dieser Variante verpflichtet, einen Betrag auf die Mietrechnungen einzubehalten, dessen Erstattung am Ende jedes Steuerjahres durch den Investor beim Finanzamt zu beantragen ist.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass eine Detailanalyse und Vergleich aller Optionen anhand konkreter Zahlen für jeden Anleger unabdingbar ist. Dies gilt insbesondere hinsichtlich der verschiedenen Besteuerungsregeln und der dadurch aufgeworfenen Probleme (Nutzung von Verlustvorträgen, Bestimmung der absetzbaren Kosten, einschließlich gegebenenfalls Finanzierungskosten, Erstattung von Einbehalten und Quellensteuern, et cetera).

Auch sollte bei jeder Investition im Vorfeld die Besteuerung im Rahmen der spanischen Umsatzsteuer (Impuesto sobre el Valor Añadido, IVA) analysiert werden, da insbesondere bei einer fehlenden Betriebsstätte hinsichtlich dieser Steuer negative Auswirkungen zu erwarten sind. ■■■

1. Oktober 2019

SPANIEN: NEUE SPIELREGELN BEI IMMOBILIENFINANZIERUNGEN – TEIL 1

Spanien hat in den vergangenen Jahren zahlreiche Gesetzesreformen realisiert, um die hausgemachte Immobilienkrise zu überwinden. Mit dem am 21. Februar 2019 durch das spanische Abgeordnetenhaus verabschiedete Gesetz über Immobilienkredite (Ley de Crédito Inmobiliario) wird nun ein weiterer ambitionierter Versuch unternommen, um den spanischen Hypothekenmarkt noch krisenfester zu machen. Die beiden Autoren erläutern im folgenden Beitrag die wichtigsten Änderungen des Gesetzeswerks. Im Mittelpunkt stehe vor allem der Schutz von Privatpersonen, die ihr Eigenheim finanzieren wollen. Dabei betonen sie, dass das spanische Hypothekengesetz durch die neuen Spielregeln nicht ersetzt, sondern lediglich an verschiedenen Stellen angepasst werde. Die Hypothek als wichtiges Instrument der dortigen Immobilienfinanzierung bleibe vollumfänglich erhalten.

Kreditnehmer, Banken und Notare müssen sich in Spanien bei Immobilienfinanzierungen im wohnungswirtschaftlichen Bereich künftig auf neue Spielregeln einstellen. Grund dafür ist das am 21. Februar 2019 durch das spanische Abgeordnetenhaus verabschiedete Gesetz über Immobilienkredite (Ley de Crédito Inmobiliario). Dieses wird am 16. Juni 2019 (drei Monate nach der Veröffentlichung im Staatsanzeiger) in Kraft treten.

Zum Schutz von Privatpersonen

Das Gesetz setzt die EU-Richtlinie 2014/17/EU um, geht an vielen Stellen jedoch über diese weit hinaus, um Missstände, die im

Rahmen der hausgemachten spanischen Immobilienkrise (2008 bis 2014) bei Kreditvergaben zutage getreten waren, möglichst auszumerzen.

Sinn und Zweck des Gesetzes ist vor allem der Schutz von Privatpersonen, die ihr Eigenheim finanzieren wollen, also Schuldner, Bürgen oder Garanten eines hypothekarisch gesicherten Darlehens sind. Zu diesem Zweck werden eine Vielzahl von neuen Regelungsbereichen geschaffen, etwa neue Transparenzregeln für den Abschluss von Darlehensverträgen, die obligatorische Kreditwürdigkeitsprüfung, umfassende Mitwirkungspflichten für spanische Notare, verbraucherfreundliche Vorschriften im Bereich der Nebenkosten, ein „Cross-Selling“-Verbot sowie neue, sehr detailliert geregelte Vorschriften zur Vorfälligkeitsentschädigung.

Auf die Vorschriften zur Vorfälligkeitsentschädigung, Transparenzregelungen und die notariellen Mitwirkungspflichten als einer der Kernbereiche des neuen Konglomerates von Schutzvorschriften wird im Folgenden vertieft eingegangen.

Neue Transparenzregeln und deren Umsetzung

Im Speziellen gelten neue Transparenzregeln bezüglich vorvertraglicher Unterlagen, in Bezug auf die abzuschließenden Finanzierungsverträge und die Berechnung des effektiven Jahreszins (TAE, „tasa anual equivalente“) sowie der zwingenden Aushändigung des sogenannten europäischen standardisierten Merkblatts (FEIN, „ficha europea de información normalizada“).

Alle Unterlagen müssen dem Darlehensnehmer mit einem Vorlauf von zehn Tagen vorliegen. Der spanische Gesetzgeber hat bei der Umsetzung dieser Richtlinie insbesondere vor dem Hintergrund der spanischen Immobilienkrise (2008 bis 2014) ein besonderes Augenmerk auf die vorvertragliche Phase gelegt und geht hier in den Regulierungen weiter, als dies durch die EU in der Richtlinie vorgegeben worden ist.

Wesentliches Ziel des Gesetzes ist eine umfassende und unmissverständliche Aufklärung des Darlehensnehmers sofern dieser Privatperson ist. Die Bank hat ab sofort umfassende Informationspflichten und muss detailliert über alle Risiken und sämtliche Aspekte des Finanzierungsgeschäftes informieren.

Der spanische Gesetzgeber geht in Bezug auf die Umsetzung dieser Transparenzregeln sehr weit: Er nimmt als unparteiische Informations- und Beratungsquelle den beurkundenden Notar in die Pflicht. Dieser wird zukünftig seitens des Darlehensnehmers bestimmt und nicht wie in der bisherigen Beurkundungspraxis seitens der Bank. Die Bank hat dem durch den Darlehensnehmer ausgewählten Notar sämtliche Unterlagen nachweisbar und mit ausreichend Vorlauf zum Beurkundungstermin zuzusenden.

Notarieller Test des Darlehensnehmers

Der Notar muss den Darlehensnehmer mindestens einen Tag vor der Beurkundung des Hypothekendarlehens vollumfänglich informiert haben und sicherstellen, dass dieser die Informationen auch verstanden hat. Laut dem Gesetz soll dies durch einen „Test“ geschehen, den der Notar mit dem Darlehensnehmer durchführt.

Außerdem muss über die notarielle Aufklärung ein Protokoll erhoben werden, in dem der Notar feststellt, (i) dass dem Darlehensnehmer alle notwendigen Unterlagen mit einem Vorlauf von zehn Tagen vorgelegt haben, (ii) welche konkreten Fragen vom Darlehensnehmer gestellt wurden und wie der Notar diese beantwortet hat sowie

DER AUTOR

STEFAN MEYER

Partner / Rechtsanwalt
& Abogado, Monereo
Meyer Abogados, Madrid



in

DIE AUTORIN

JOHANNA BOECK

Senior Associate /
Rechtsanwältin
& Abogada, Monereo
Meyer Abogados,
Palma de Mallorca





(iii) der Umfang der Beratung über die im FEIN enthaltenen Regeln ist.

Die Beratung durch den Notar und das entsprechende Protokoll sind im Übrigen kostenfrei. Eine weitere Schwierigkeit praktischer Art, insbesondere für Kunden, die aus dem Ausland anreisen, besteht darin, dass nun mindestens zwei Tage für die notarielle Beurkundung eingeplant werden müssen.

Detaillierte Prüfung der Kreditwürdigkeit

Der spanische Gesetzgeber hat außerdem eine Pflicht der Bank zu einer umfangreichen Solvenzprüfung des Darlehensnehmers festgeschrieben. Hierbei werden unter anderem sämtliche Einkünfte gegenwärtiger und künftiger Art, soweit diese vorhersehbar sind, bereits bestehende Verbindlichkeiten und die laufenden Kosten und Ausgaben des Darlehensnehmers überprüft.

Darlehensgebern steht es nach dem neuen Gesetz auch frei, andere zweckmäßige Aspekte im Rahmen der Kreditwürdigkeitsprüfung zu berücksichtigen. In der Folge bedeutet dies eine nicht unerhebliche Anzahl von Unterlagen und Auskünften, die den Darlehensgebern zur Verfügung gestellt werden müssen.

Insbesondere für nicht der spanischen Sprache mächtigen, ausländischen Kunden bedeutet dies auch einen erheblichen Mehraufwand, da die Unterlagen übersetzt werden müssen. Insgesamt ist wohl anzunehmen, dass der neue Schutz des Verbrauchers auch mit höheren Kosten für denselben einhergehen wird. Es ist kaum davon

auszugehen, dass Darlehensgeber ihren Mehraufwand nicht auf den Verbraucher in der einen oder anderen Form umlegen.

Neuregelung der Vorfälligkeitsentschädigung

Während nach altem Recht ein mittels Hypothek gesichertes Darlehen erst dann in Anspruch genommen werden konnte, wenn der Schuldner mit mindestens drei Monatsraten im Verzug war, wird nach dem neuen Gesetz, begrenzt auf den wohnungswirtschaftlichen Bereich, wie folgt unterschieden:

– Verzug innerhalb der ersten Hälfte der Darlehenslaufzeit: Es müssen wenigstens drei Prozent der gewährten Darlehenssumme ausständig sein oder Raten, die der Laufzeit von zwölf Monaten entsprechen;

– Verzug innerhalb der zweiten Hälfte der Darlehenslaufzeit: Es müssen wenigstens sieben Prozent der gewährten Darlehenssumme ausständig sein oder Raten, die der Laufzeit von 15 Monaten entsprechen.

Weitere Voraussetzung für die Geltendmachung der Vorfälligkeit durch den Gläubiger ist, dass dem Schuldner zuvor eine qualifizierte Mahnung zugegangen ist, mittels derer er, unter Androhung der Geltendmachung der Vorfälligkeit, aufgefordert wurde, innerhalb eines Monats zu zahlen.

Dem Artikel 24 des Gesetzes entgegenstehende Individualvereinbarungen sind nicht möglich, wobei nach Ansicht der Autoren allerdings solche Vereinbarungen, die den Schuldner ausschließlich begünstigen (also etwa längere als die hier er-

wähnten Fristen), dennoch möglich sein müssten.

Abschaffung der Dreimonatsregelung

Wichtig in diesem Zusammenhang ist, dass die Neuregelung der Vorfälligkeitsentschädigung auch für vor dem Inkrafttreten des Gesetzes abgeschlossene Finanzierungen gilt, allerdings unter der Voraussetzung, dass die Vorfälligkeit erst nach Inkrafttreten des Gesetzes (also nach dem 16. Juni 2019) eingetreten ist. Sollte eine vor dem Inkrafttreten des Gesetzes abgeschlossene Finanzierung allerdings wider Erwarten für den Kreditnehmer günstigere Vorfälligkeitsregelungen enthalten, so gelten diese anstatt der Neuregelung.

Die bereits erwähnte „alte“ Dreimonatsregelung, die nicht nur im wohnungswirtschaftlichen Bereich galt, wird im Gegenzug ab 16. Juni 2019 nun vollständig abgeschafft, sodass bei allen anderen Finanzierungen, vor allem bei gewerblichen Finanzierungen, Banken im Verzugsfall wieder sofort ihre Hypothek im Wege der Vollstreckung in Anspruch nehmen können.

Das spanische Hypothekengesetz wird durch das vorliegende Gesetz nicht ersetzt, sondern lediglich an verschiedenen Stellen angepasst. Die Hypothek als wichtiges Instrument der spanischen Immobilienwirtschaft, in einem Land, in dem mehr als 80 Prozent der Bevölkerung im Eigenheim anstatt zur Miete wohnt, bleibt vollumfänglich erhalten.

1. Mai 2019



Stefan Meyer
Partner.
Rechtsanwalt & Abogado.
Madrid.
smeyer@mmmm.es



Janis Amort
Partner.
Rechtsanwalt & Abogado.
Madrid.
jamort@mmmm.es



Carlos Anglada Bartholmai
Partner.
Abogado.
Palma.
canglada@mmmm.es



Antonio C. Jiménez Abraham
Partner.
Abogado.
Palma.
ajimenez@mmmm.es



Mónica Regaño Aguirre
Partner.
Rechtsanwältin & Abogada.
Madrid.
mregano@mmmm.es



Nadja Vietz
Partner.
Rechtsanwältin / Abogada /
Attorney (WA).
Barcelona.
nvietz@mmmm.es



Alexandra Eckhardt
Abogada.
Madrid.
aekhardt@mmmm.es



Alberto Escubós Alegre
Abogado.
Barcelona.
aescubos@mmmm.es



Antònia Galmés Llull
Abogada.
Palma.
agalmes@mmmm.es



Fernando González Romero
Abogado.
Madrid.
fgonzalez@mmmm.es



Irene Sbert Muñiz
Abogada.
Palma.
isbert@mmmm.es



Steven Rudmann
Rechtsanwalt & Abogado.
Inscrito.
Madrid.
srudmann@mmmm.es



INTERNATIONALES IMMOBILIENGESCHÄFT

DAS NEUE SPANISCHE GESETZ ÜBER IMMOBILIENKREDITE – TEIL 2

In der Ausgabe 5/2019 von Immobilien & Finanzierung beleuchteten die Autoren den ersten Teil der umfassenden Änderungen im neuen spanischen Gesetz über Immobilienkredite (Ley de Crédito Inmobiliario).^{*} Der vorliegende Beitrag befasst sich nun mit weiteren relevanten Vorschriften, die Kreditnehmer, Banken und Notare in Spanien seit dem 16. Juni berücksichtigen müssen. Dazu gehören (1) „Cross-Selling“-Verbot, (2) Verzugszinsen, (3) Bankprovisionen und (4) vorzeitige Ablösung des Kredits sowie (5) Kostentragungspflichten (Bank-Kreditnehmer).

Red.

Das neue Gesetz über Immobilienkredite (Ley de Crédito Inmobiliario), das am 16. März 2019 im spanischen Staatsanzeiger veröffentlicht wurde und nun am 16. Juni 2019 verbindlich in Kraft getreten ist, regelt umfassend sämtliche Aspekte von Immobiliendarlehen, die an natürliche Personen (bei Darlehen mit hypothekarischer Absicherung einer Wohnimmobilie) beziehungsweise Verbraucher (bei Darlehen zum Immobilienerwerb) vergeben werden. Einige der Nebenbestimmungen eines solchen Darlehens sollen nun im Folgenden detailliert dargestellt werden.

Verbot der bislang üblichen „Cross-Selling“-Aktivitäten

War es bislang im Rahmen spanischer Immobiliendarlehen „gang und gäbe“, die Vergabe von Darlehen vom Abschluss weiterer Verträge und Leistungen mit der finanzierenden Bank abhängig zu machen,

sodass das Darlehen in der Praxis grundsätzlich nur im Paket vergeben wurde, sind diese zwingenden „Cross-Selling“-Aktivitäten (sogenannte „ventas vinculadas“) unter dem neuen Gesetz nun nicht mehr zugelassen (Artikel 17.1 des Gesetzes). Sollten derartige verbundene Geschäfte dennoch abgeschlossen werden, gelten die darlehensfremden Zusatzleistungen – nicht jedoch das Darlehen an sich – als nichtig.

Ausnahmen werden nur in begrenztem Maße zugelassen, wie beispielsweise die Verpflichtung des Darlehensnehmers zum Abschluss von Versicherungen der hypothekarisch besicherten Immobilie oder zur Absicherung der im Darlehen übernommenen Verpflichtungen. Allerdings hat der Darlehensnehmer das Recht, diese zwingenden Versicherungen bei einem alternativen Anbieter abzuschließen, sofern deren Umfang mit der vom Darlehensgeber angebotenen Versicherung vergleichbar ist. Der Abschluss der alternativen Versicherung darf wiederum nicht zur Verschlechterung der Darlehensbedingungen führen.

Aufsichtsbehörde kann zwingende Zusatzleistungen genehmigen

Weiterhin kann die Aufsichtsbehörde zwingend abzuschließende Zusatzleistungen genehmigen, sofern der Darlehensgeber nachweisen kann, dass diese einen klaren Vorteil für den Darlehensnehmer darstellen.

Zusatzleistungen von „Cross-Selling“-Angeboten, die nicht als Voraussetzung der Darlehensvergabe angeboten werden, sondern optional im Paket mit dem Darlehen abgeschlossen werden können (sogenannte „ventas combinadas“), sind dagegen nicht verboten. Der Darlehensgeber hat jedoch umfassend über diese Zusatzprodukte aufzuklären und insbesondere über die Unterschiede des Abschlusses im Paket so-

wie des Abschlusses jedes einzelnen Produktes für sich zu informieren.

Zinsvariationen: strenge Anforderungen an den Referenzindex

Das Gesetz bestimmt zunächst, dass der Zinssatz eines Darlehens nicht einseitig zu Ungunsten des Darlehensnehmers abgeändert werden darf, es sei denn die Parteien hätten eine entsprechende Regelung im gegenseitigen Einverständnis schriftlich formuliert (Artikel 21.1 des Gesetzes). Bei Vorliegen einer solchen Regelung hat die Anpassung – nach oben oder nach unten – weiterhin in Übereinstimmung mit einem objektiven Referenzindex zu erfolgen.

Im Rahmen von Darlehensverträgen mit variablen Zinssätzen muss der durch den Darlehensgeber zur Ermittlung der Zinsvariationen verwendete Index hierbei:

- klar, zugänglich, objektiv und durch die Parteien und zuständigen Behörden nachprüfbar sein;
- sich nach Marktpreisen berechnen und nicht durch den Darlehensgeber beeinflussbar sein;
- auf Daten beruhen, die durch ein mathematisch objektives Verfahren ermittelt werden.

Weiterhin hat die seit bereits einigen Jahren bestehende Rechtsprechung der spanischen Instanzgerichte zur Vereinbarung von sogenannten Bodenklauseln Eingang in das Gesetz gefunden, sodass eine Begrenzung des Zinssatzes nach unten nicht möglich ist. In diesem Zusammenhang ist nun jedoch auch zugunsten der Darlehensgeber gesetzlich festgehalten worden, dass der aufgrund von Zinsvariationen anwendbare Zinssatz niemals negativ sein kann.

Verzugszinsen und Eröffnungskommission

Befindet sich der Darlehensnehmer in Verzug, so hat er Verzugszinsen in Höhe von drei Prozentpunkten über dem vertraglich anwendbaren Zinssatz zu begleichen, sofern es sich bei ihm um eine

DER AUTOR

STEFAN MEYER

Partner / Rechtsanwalt
& Abogado, Monereo
Meyer Abogados, Madrid



DER AUTOR

JANIS AMORT

Partner / Rechtsanwalt
& Abogado, Monereo
Meyer Abogados, Madrid





natürliche Person handelt und das Darlehen mittels Hypothek über eine Wohnzwecken dienende Immobilie abgesichert ist. Die Verzugszinsen fallen weiterhin nur im Hinblick auf die fällige zur Zahlung ausstehende Hauptforderung an – eine Kapitalisierung findet nicht statt! Die Höhe der Verzugszinsen weicht hierbei von der bisherigen Rechtsprechung des spanischen Obersten Gerichts (Tribunal Supremo) ab, die lediglich Verzugszinsen von zwei Prozentpunkten über dem Vertragszinssatz zuließ.

Das neue Gesetz über Immobilienkredite sieht in Artikel 14.4 ausdrücklich die Möglichkeit zur Vereinbarung einer Eröffnungscommission vor, wobei diese nur einmal verlangt werden kann und die Kosten für die Prüfung, Bearbeitung und Gewährung des Darlehens (oder ähnlicher Konzepte, die zur Tätigkeit des Darlehensgebers im Rahmen der Gewährung des Darlehens gehören) abschließend umfasst.

Sofern das Darlehen in einer Fremdwährung abgeschlossen wird, hat die Eröffnungscommission weiterhin jedwede Provision im Hinblick auf den Geldwechsel im Rahmen der Auszahlung des Darlehens zu enthalten.

Vorzeitige Ablösung des Immobiliendarlehens

Nach den Bestimmungen des Gesetzes kann der Darlehensnehmer zu jedem Zeitpunkt der Laufzeit des Darlehens die vorzeitige Ablösung des gesamten Darlehensbetrages beziehungsweise eines Teilbetrages verlangen (Artikel 23.1). Als einzige „Einschränkung“ kann eine Frist zur Ausübung der Ablösung vereinbart werden, wobei diese einen Monat nicht überschreiten darf.

Der Darlehensgeber hat hierbei innerhalb von drei Werktagen ab Äußerung des Wunsches zur vorzeitigen Ablösung dem Darlehensnehmer sämtliche Informationen zur Bewertung der Folgen der Ablösung zur Verfügung zu stellen. Weiterhin kann der Darlehensgeber eine Ablösungskommission verlangen, die jedoch bereits im Vertrag vereinbart sein muss, wobei zwischen Darlehen mit variablem Zins und Festzins unterschieden wird.

Darlehen mit variablem Zinssatz ...

Bei einem Darlehen mit variablem Zinssatz kann der Darlehensgeber den erlittenen Finanzierungsverlust als Ablösekommission

geltend machen, jedoch unter Begrenzung auf die folgenden Beträge und Zeiträume, die einander ausschließen:

- 0,15 Prozent des jeweils vorzeitig abgelösten Darlehensbetrages, während der ersten fünf Vertragsjahre des Darlehens;
- 0,25 Prozent des jeweils vorzeitig abgelösten Darlehensbetrages, während der ersten drei Vertragsjahre des Darlehens.

... und Festzins

Auch bei Festzinsdarlehen kann der Darlehensgeber den erlittenen Finanzierungsverlust als Ablösekommission geltend machen, wobei zwischen den folgenden Höchstbeträgen in Abhängigkeit vom Zeitpunkt der Ablösung unterschieden wird:

- 2,0 Prozent der vorzeitig abgelösten Darlehensbeträge, während der ersten zehn Vertragsjahre;
- 1,5 Prozent der vorzeitig abgelösten Darlehensbeträge, ab dem elften Vertragsjahr.

Ein Sonderfall besteht weiterhin im Rahmen von Novationen oder aber bei Eintritt eines Dritten in die Rechtsposition des Darlehensgebers, sofern in beiden Fällen der Zinssatz von variablen Zinsen auf einen Festzins umgestellt wird: Hier können während der ersten drei Vertragsjahre die erlittenen Finanzierungsverluste als Ablösekommission geltend gemacht werden, jedoch unter Begrenzung auf 0,15 Prozent des abgelösten Darlehensbetrages. Sind zum Zeitpunkt der Novation oder des Eintritts des neuen Darlehensgebers dagegen bereits drei Vertragsjahre vergangen, kann keine Kommission mehr verlangt werden.

Kostentragungspflichten für beide Parteien

Wurden bislang die Kosten der Bestellung eines Hypothekendarlehens gänzlich auf den Darlehensnehmer abgewälzt, sieht das neue Gesetz über Immobilienkredite nun klare Bestimmungen vor, welche Kosten von jeder der Parteien zu tragen sind (Artikel 14.1e) des Gesetzes). Der Hauptkostenpunkt für den Darlehensnehmer besteht hierbei in der Übernahme der Kosten der Bewertung der Immobilie.

Der Darlehensgeber hat dagegen (1) die Notargebühren für die Erstellung der Hypothekenukkunde (weitere Kopien der

Ukkunde gehen zulasten der Partei, die die Kopie anfordert), (2) die Kosten der Gestoría (Firma, die typischerweise mit Aufgaben rund um die Eintragung einer Hypothek betraut wird, wie zum Beispiel der Abführung der Steuern und Eintragung der Hypothek im Grundbuch), sowie (3) die Gebühren der Grundbucheintragung zu übernehmen.

Spektakuläre Wendung bei der Stempelsteuer

Die Stempelsteuer ist dagegen in Übereinstimmung mit den Regelungen der Steuergesetze zu begleichen. In diesem Zusammenhang kam es bereits im vergangenen Jahr zu einer spektakulären Änderung der jahrelang durch die Rechtsprechung gestützten Regelung, dass der Darlehensnehmer – als Begünstigter des Hypothekendarlehens – die im Rahmen der Erteilung anfallenden Steuern zu tragen hat.

Zunächst verwarf das spanische Oberste Gericht (Tribunal Supremo) per Entscheidung vom 6. November 2018 die bisherige Praxis, woraufhin der Gesetzgeber bereits am 8. November 2018 eine entsprechende gesetzliche Regelung erließ, wonach die spanische Stempelsteuer nunmehr vonseiten des Darlehensgebers zu tragen ist.

Hierbei ist weiterhin zu beachten, dass diese Regelung zur Tragung der Stempelsteuer nicht nur im Rahmen des neuen Gesetzes über Immobilienkredite gilt, sondern für sämtliche Arten der Hypothekendarlehen, das heißt auch solche institutioneller Natur.

Ergänzung des spanischen Hypothekengesetzes

Abschließend ist zu beachten, dass das neue Gesetz über Immobilienkredite die bislang bestehenden Regelungen zur Finanzierung von Immobilien, insbesondere das spanische Hypothekengesetz, nicht ersetzt, sondern lediglich in Teilbereichen ergänzt. Die Hypothek als wichtigstes Instrument zur Absicherung von Immobilienkrediten bleibt also weiterhin bestehen.

* Zu den Transparenzregeln, der Kreditwürdigkeitsprüfung und den neuen Vorfälligkeitsbestimmungen siehe auch Boeck/Meyer, „Spanien: Neue Spielregeln bei Immobilienfinanzierungen“, erschienen in Immobilien & Finanzierung, Heft 5/2019, Seite 222-223.

Spanien: Geldwäschegesetz sorgt für erhöhten Aufwand



Daniel Cano Theis,
Senior Associate /
Rechtsanwalt &
Abogado, Monereo
Meyer Abogados,
Palma de Mallorca

Was würden Sie aus der Sicht eines deutschen Investors als die wichtigste Besonderheit bei einem Immobilienerwerb in Spanien bezeichnen?

Die Bezahlung des Kaufpreises erfolgt in der Regel mittels eines von einer spanischen Bank ausgestellten Bankschecks (Zahlungsverpflichteter = Bank) zum Zeitpunkt der Unterzeichnung der notariellen Kaufurkunde durch die Parteien und dem beurkundenden Notar. Hintergrund dieser Zahlungsweise ist, dass das Eigentum – in Ermangelung anderweitiger Abreden – zum Zeitpunkt der Errichtung der öffentlichen Urkunde übergeht.

Hingegen ist die Eintragung der Kaufurkunde im Grundbuch nicht konstitutiv für den Eigentumserwerb. Vielmehr kann das Eigentum sogar kraft privatschriftlichen Vertrages oder mündlicher Vereinbarung übertragen werden, wenn auch diese Übertragungsweisen wenig Relevanz in der Praxis haben.

Wie ist das aktuelle Investitionsklima für gewerbliche Immobilienvorhaben in Spanien?

Das Bruttoinlandsprodukt in Spanien stieg im Jahr 2018 um 2,6 Prozent. Auch für 2019 ist mit einem Wirtschaftswachstum zu rechnen, wenn auch in leicht abgeschwächter Form (zirka 2,2 Prozent). Insbesondere der Hotelmarkt boomt in ganz Spanien, ebenso der Logistikmarkt in den beiden Wirtschaftszentren des Landes Madrid und Barcelona. Ähnliches gilt für den Büroflächenmarkt, in dem ebenfalls mit Zuwächsen zu rechnen ist. Institutionelle Anleger sehen Spanien derzeit als ein hervorragendes Land für Immobilieninvestments.

Gibt es gegebenenfalls Erwerbsbeschränkungen für ausländische Investoren in Ihrem Land?

Für Bürger beziehungsweise Unternehmen aus der EU und dem EWG gibt es keinerlei Beschränkungen. Allerdings stellen spanischen Banken derzeit sehr strenge Anforderungen bei der Auslegung der Vorschriften zur Vermeidung der Geldwäsche im Hinblick auf die Kontrolle der Mittelherkunft, selbst wenn die Gelder von einem Bankkonto einer Bank aus einem EU-Mitgliedsland stammen. Gerade im Bereich der Investitionsstrukturen institutioneller Anleger ist insoweit eine extrem umfangreiche Dokumentenarbeit zu leisten, die eine Investition in Spanien verzögern kann.

Welche wesentlichen rechtlichen Risiken sind in Spanien zu beachten?

Nicht alle Lasten und Belastungen einer Immobilie ergeben sich zwangsweise aus dem spanischen Eigentumsregister (ähn-

lich dem Grundbuch). Insbesondere im Falle von Bauland sind städtebaurechtliche Lasten sowie Entwicklungs- und Erschließungskosten gesondert zu prüfen.

Welche wesentlichen steuerlichen Risiken sind in Spanien zu beachten?

Eine Immobilie haftet kraft gesetzlicher Hypothek – auch wenn diese nicht im Grundbuch eingetragen ist – für die Grundsteuer des laufenden Jahres sowie des Vorjahres. Bei Übertragung von Grund und Boden fällt auf Verkäuferseite die sogenannte gemeindliche Steuer über den Wertzuwachs von städtischem Grund und Boden an, die je nach Katasterwert und Zeitraum, in dem die Immobilie im Eigentum des Verkäufers stand, einen nicht unerheblichen Betrag ausmacht. Ist der Verkäufer in Spanien steuerlich Nicht-Resident, haftet der Käufer für diese Steuer subsidiär.

Finanzieren deutsche Banken gewerbliche Immobilienvorhaben in Spanien, gegebenenfalls welche Art von Vorhaben (Bauträgermaßnahmen, Ankauf vollvermieteter Objekte et cetera)?

Nachdem es mit der spanischen Wirtschaft seit dem Jahr 2014 wieder bergauf geht, kehren auch deutsche Banken auf den spanischen Immobilienmarkt zurück. Finanziert werden vor allem deutsche Immobilienfonds beim Erwerb von Bestandsimmobilien ab ungefähr 20 Millionen Euro. Die Finanzierung spanischer Bauträgermaßnahmen oder Projektentwicklungen durch deutsche Banken sind dagegen noch die Ausnahme.

1. Mai 2019

ACOS ACCOUNTING SOLUTIONS

Beratung für in Spanien
niedergelassene Unternehmen

- Finanzbuchhaltung
- Lohnbuchhaltung
- Abwicklung wiederkehrender steuerlicher Verpflichtungen

Wir betreuen von unseren Büros in Barcelona, Madrid und Palma de Mallorca aus ausländische, in Spanien niedergelassene Unternehmen, vorwiegend aus der DACH Region aber auch aus englischsprachigen Ländern.

Ein Unternehmen von
Monereo Meyer Abogados

Acos
ACCOUNTING
SOLUTIONS

www.acossolutions.es



WOHNUNGSWESEN

IMPLIKATIONEN DER GESETZESÄNDERUNG IM SPANISCHEN WOHNRAUMMIETRECHT

Angespannte Wohnungsmärkte gibt es nicht nur in Deutschland, sondern auch in vielen anderen Teilen Europas. Ein Paradebeispiel ist Spanien, wo mittlerweile über 42 Prozent der Haushalte mehr als 40 Prozent der Einnahmen für die Zahlung der Miete ausgeben müssen. Die (noch) im Amt befindliche spanische Regierung hat deshalb vor kurzem ein umfangreiches Gesetzesdekret verabschiedet, dass die Mieterrechte stärken und weiteren signifikanten Mietsteigerungen vorbeugen soll. Die Autoren beleuchten im folgenden Beitrag die wichtigsten Veränderungen.

Red.

Am 1. März 2019 verabschiedete der spanische Ministerrat unter dem Titel „Sofortmaßnahmen zur Bewältigung der sozialen Notlage im Bereich Wohnraum“ das königliche Gesetzesdekret 7/2019 (Real Decreto Ley 7/2009, de 1 de marzo, de medidas urgentes en materia de vivienda y alquiler), das am 6. März 2019 in Kraft getreten ist. Erklärte Ziele des Gesetzgebers sind die Steigerung von Mietwohnungsangeboten, die Eindämmung der Vermietung von Mietwohnungen zu touristischen Zwecken sowie eine Stärkung der Mieterrechte im Allgemeinen.

Eigentumsquote auf 80 Prozent gefallen

Vor dem Hintergrund der genannten Ziele des spanischen Gesetzgebers ist es sinnvoll, sich klar zu machen, dass die historische Eigentumsquote in Spanien einst

85 Prozent betrug. Die Mietquote belief sich landesweit nur auf 15 Prozent. Die im Zuge des Gesetzes 4/2013 vom 4. Juni vorgenommene Reform des Wohnraummietrechts führte zu einer Stärkung der Vermieterstellung. In Folge sank die Eigentumsquote auf heute 80 Prozent, die Mietquote nahm folgerichtig leicht zu und beträgt derzeit landesweit 20 Prozent.

Ein für den spanischen Wohnraummietmarkt bedeutender Aspekt ist weiter, dass Vermieter in Spanien mehrheitlich Privatpersonen sind. Institutionelle Vermieter von Wohnungen in Spanien existieren nicht in der Vielzahl wie zum Beispiel in Deutschland. In Bezug auf Wohnraum sorgen auch viel zu lange Räumungsverfahren für Probleme. Im Folgenden wird auf die für die Praxis relevantesten Änderungen eingegangen, die durch dieses Gesetzesdekret in verschiedenen Gesetzen Eingang gefunden haben.

drücklich im Mietvertrag festgehalten ist. Gemäß dem modifizierten Artikel 10 Absatz 1 LAU tritt eine Verlängerung des Wohnmietvertrags um bis zu weitere drei Jahre ein, sofern zwischen den Parteien keine anderweitige Vereinbarung besteht. Zudem beträgt nach dieser Vorschrift die Mitteilungsfrist (preaviso) über eine nicht beabsichtigte Verlängerung des Mietvertrags fortan zwei Monate für Mieter und vier Monate für den Vermieter. Verpasst der Vermieter diese Frist, ist er weitere drei Jahre an den Mietvertrag gebunden.

Mindestlaufzeit auch bei Zwangsversteigerung

Eine weitere wichtige Neuerung zur bisherigen Regelung besteht nach den Artikeln 13 und 14 LAU darin, dass der Mieter die Mindestlaufzeit auch bei einer Zwangsversteigerung der Immobilie im Rahmen einer Hypothek durchsetzen kann. Gleiches gilt im Falle des Verkaufes der Immobilie gegenüber dem neuen Eigentümer, selbst wenn der Mietvertrag nicht im Eigentumsregister eingetragen ist. Dass während der vertraglichen Mindestlaufzeit das Prinzip „Kauf bricht Miete nicht“ gilt, ist nach den zivilrechtlichen Grundsätzen Deutschlands üblich, jedoch war dies in Spanien bislang auch nur der Fall, solange der Mietvertrag im Eigentumsregister eingetragen war, nicht aber bei einer fehlenden Eintragung. Im Hinblick auf den Verkauf eines Gebäudes beziehungsweise aller Wohnungen und Lokale eines Vermieters in einem Gebäude, besteht, wie bisher, kein Vorkaufsrecht der Mieter. Allerdings kann nun für diese Fälle nach Artikel 25 LAU ein Vorkaufsrecht zugunsten der Verwaltung eingeführt werden, was im Rahmen der Prüfung der Investition zu untersuchen ist.

Den Mieterschutz stärken soll auch der geänderte Artikel 18 Absatz 1 LAU, der die Anpassung des Mietzinses regelt und diesen künftig deckelt. Der Anstieg des Mietzinses, der sich aus einer jährlichen Anpassung ergibt, darf nicht höher sein als das Ergebnis der prozentualen Veränderung des Verbraucherpreisindex (Índice de Precios al Consumo) zum Zeitpunkt der Anpassung. Das gilt auch, wenn etwas anderes vereinbart war. Staffelmieten dürften

DIE AUTORIN

MONICA REGAÑO

Partner / Rechtsanwältin
& Abogada, Monereo
Meyer Abogados, Madrid



DER AUTOR

STEVEN RUDMANN

Associate / Rechtsanwalt
& Abogado, Monereo
Meyer Abogados, Madrid



Änderungen am Gesetz über städtische Mietverhältnisse

In erster Linie nimmt das Gesetzesdekret Änderungen am Gesetz über städtische Mietverhältnisse vor (Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos, im Weiteren „LAU“), das, wie erwähnt, im Jahr 2013 zuletzt geändert worden war. Von wesentlicher Bedeutung ist die Anhebung der gesetzlichen Mindestlaufzeit der Wohnraummietverhältnisse für Vermieter von drei auf fünf Jahre (Artikel 9 LAU), sofern der Vermieter eine natürliche Person ist.

Ist der Vermieter eine juristische Person, beträgt die gesetzliche Mindestlaufzeit für diese zukünftig sogar sieben Jahre, es sei denn, der Mieter kündigt 30 Tage vor Ende der Vertragslaufzeit. Ferner sind Vermieter (lediglich natürliche Personen) nach Ablauf des ersten Jahres nur dann zur Eigenbedarfskündigung berechtigt, wenn dies aus-

in Spanien damit auch in Zukunft ausgeschlossen sein.

Zukünftig trägt der Vermieter nach Artikel 20 LAU die Maklercourtage, sofern es sich bei dem Vermieter um eine juristische Person handelt. Ebenfalls ändert das Gesetzesdekret die Vorschrift des Artikels 36 LAU zur Mietkaution. Die Mindesthöhe der Mietkaution (eine Monatsmiete) bleibt beibehalten, wobei während der ersten fünf beziehungsweise sieben Jahre des Vertrags keine Anpassung (actualización) erfolgen darf. Der Vermieter darf ebenfalls, wie bisher, zusätzliche Garantien vom Mieter verlangen. Die zusätzlichen Garantien dürfen sich nach dem neuen Gesetzesdekret jedoch bei Wohnraummietverträgen mit einer Laufzeit von fünf beziehungsweise sieben Jahren höchstens auf zwei Monatsmieten belaufen.

Diese Einschränkung ist kritisiert worden, da sie insbesondere bei privaten Vermietern aufgrund des Verlustes an Sicherheit Bedenken gegen die Vermietung der Wohnung hervorrufen können. Es sei hier auf die spanische Besonderheit hingewiesen, dass die gesetzliche Kautionskaution, ganz gleich ob sich diese im Hinblick auf Wohnraumvermietung auf einen Monatsmietzins beläuft oder auf zwei Monate bei der Gewerberaumvermietung, an „öffentlicher Stelle“ durch den Vermieter zu hinterlegen ist.

Präzisierung des Artikels zur touristischen Wohnraumvermietung

Angesichts der in Spanien populär gewordenen touristischen Wohnraumvermietung auf Onlineplattformen wie Airbnb und dem in einigen Städten Spaniens damit einhergehendem Anstieg von Wohnraummieten, wird der Wortlaut von Artikel 5 e) LAU weiter präzisiert. Ausdrücklich von den Regelungen des LAU ausgenommen ist die temporäre, mit Gewinnerzielungsabsicht verfolgte Nutzungsüberlassung von möblierten Wohnungen, die den Vorschriften des Tourismussektors unterfallen. Ob es sich also um touristische Wohnraumvermietung handelt, richtet sich nach den Vorschriften der Gemeinden und autonomen Gebietskörperschaften (Comunidades Autónomas), die sehr unterschiedlich sein können.

Außerdem wird auch das spanische Wohnungseigentümergebiet (Ley de Propiedad Horizontal, de 21 de julio, sobre propiedad horizontal) modifiziert. Wohnungseigentümergeinschaften können ab sofort die touristische Wohnraumvermietung im Rahmen der Gemeinschaft beschränken oder konkret regeln, selbstverständlich ohne Rückwirkung. Voraussetzung ist jeweils ein

Beschluss der Wohnungseigentümerschaft mit einer Mehrheit von 60 Prozent.

Mietspiegel und verändertes Räumungsverfahren

Außerdem soll innerhalb von acht Monaten ein staatliches System mit einem Referenzindex über Wohnraummietpreise, also eine Art Mietspiegel, geschaffen werden. Beabsichtigt wird damit unter anderem, die Transparenz auf dem Wohnungsmarkt zu gewährleisten. Zudem soll es dem Staat möglich sein, hierdurch mehr Kenntnis über die Preisentwicklungen auf dem Wohnungsmarkt zu erlangen und entsprechend politisch reagieren zu können. Den autonomen Gebietskörperschaften steht es darüber hinaus frei, einen eigenen Referenzindex zu schaffen.

Das neue Gesetzesdekret führt auch zu Änderungen der spanischen Zivilprozessordnung im Hinblick auf den Fall einer Wohnungsäumung bei sozialer und/oder wirtschaftlicher Gefährdung der von einer Aäumung betroffenen Person. Nach dem neuen Absatz 5 des Artikels 441 der spanischen Zivilprozessordnung kann sich die betroffene Person bei einer geplanten Aäumung der Wohnung an einen sozialen Dienst wenden. Befindet der soziale Dienst darüber, dass eine soziale oder wirtschaftliche Gefährdung vorliegt, so wird das für die Aäumung zuständige Justizorgan informiert und der Aäumungsvorgang bis zum Ergreifen angemessener Maßnahmen suspendiert. Unvertretbar erscheint uns die diesbezügliche Differenzierung der Suspension von einem oder drei Monaten, was davon abhängig ist, ob es sich bei dem Vermieter um eine natürliche oder juristische Person handelt. Problematisch ist vor allem, dass keine Frist für die Stellungnahme des sozialen Dienstes geregelt worden ist. Dies kann zu weiteren Verzögerungen von Aäumungsverfahren führen.

Die neuen Bestimmungen des LAU finden auf Verträge Anwendung, die ab dem 6. März 2019 geschlossen werden. Bisherige Mietverträge bleiben von der Reform unberührt. Gemäß der ersten Übergangsvorschrift des neuen Gesetzesdekrets gelten für alle Wohnraummietverträge, die den Regelungen des LAU unterfallen, weiterhin die Bestimmungen, die zu der Zeit des Vertragsschlusses rechtsgültig waren. Gleichwohl besteht nach der ersten Übergangsvorschrift des Gesetzesdekrets 7/2019 die Möglichkeit, dass sich die Parteien bisheriger Mietverträge auf die Anwendung der neuen Bestimmungen des LAU einigen können. Insgesamt sind im spanischen Mietrecht sieben verschiedene Regelungssysteme

anzuwenden. Welches Regelungssystem anzuwenden ist, hängt davon ab, wann der jeweilige Mietvertrag geschlossen wurde. Deshalb ist bei einer Prüfung, welche Regelungen auf den konkreten Vertrag anzuwenden sind, genau darauf zu achten, welche der „historischen“ Gesetzesregelungen überhaupt einschlägig sind.

Die Förderung des Mietwohnungsmarktes war bereits das erklärte Ziel des Gesetzes 4/2013, das sich aber aufgrund der Entwicklung des spanischen Mietmarktes in den vergangenen Jahren als unzureichend für den Schutz der Mieter erwiesen hat. Wie in ganz Europa, ist in Spanien ein starker Anstieg der Mietpreise zu verzeichnen gewesen, in bestimmten Orten sogar über 15 Prozent, wobei laut Eurostat über 42 Prozent der spanischen Haushalte mehr als 40 Prozent der Einnahmen für die Zahlung der Miete ausgeben müssen. Damit liegt Spanien weit über dem europäischen Durchschnitt. Der Anstieg der Mietpreise wurde zuletzt nicht nur durch die Zunahme der touristischen Vermietung von Wohnungen über sogenannte Peer-to-peer-Plattformen (P2P) verursacht, sondern geht zurück auf die gestiegene Nachfrage nach Mietwohnungen, die auch künftig hoch bleiben sollte.

Regierungsdekret „in letzter Sekunde“

Ob die durch das königliche Gesetzesdekret verfolgten Wirkungen, auch im Hinblick auf die Eindämmung der touristischen Weitervermietung von Wohnungen, erreicht werden, bleibt abzuwarten. Die derzeit noch im Amt befindliche spanische Regierung, die die vorstehend erläuterten neuen Vorschriften zum Mietrecht mittels Regierungsdekret sozusagen „in letzter Sekunde“ umgesetzt hat, unterstreicht mit diesem Gesetzesdekret jedoch eines: Sie möchte die Mieterrechte stärken und insbesondere Vorkehrungen treffen, zukünftig erhebliche Mietsteigerungen einzudämmen.

Die erfolgte Einschränkung der Vermieterrechte erscheint nicht als ein ideales Mittel, um das Angebot an den sich in Spanien meist in privater Hand befindlichen Mietwohnungen auf dem Markt zu stärken und hierdurch für eine Stabilität der Mietpreise zu sorgen. Andere Experten warnen zudem davor, dass die Verlängerung der Mindestmietlaufzeit, die Begrenzung der Mietsicherheiten und die Aktualisierung der jährlichen Miete sogar zu einer Reduzierung des so sehr gewünschten Mietangebotes in Spanien und zu einer Erhöhung der Mieten führen könnte.



MIPIM-SPECIAL

DER SPANISCHE IMMOBILIENMARKT – MOMENTAUFNAHME UND AUSBLICK

Spaniens Wirtschaft brummt wieder: Ein Konjunkturwachstum von über drei Prozent und sinkende Arbeitslosenzahlen machen sich dabei auch positiv auf den Immobilienmärkten bemerkbar. Während vor allem in den gesuchten Metropolen Madrid und Barcelona – das die Wirren um die katalanische Unabhängigkeit erstaunlich gut verkraftet hat – die Leerstände sinken und die Mieten und Preise steigen, rücken nun nach Ansicht des Autors bislang eher unterschätzte Regionen wie Bilbao, Zaragoza oder Valencia in den Fokus internationaler Investoren. Dabei sieht er nicht nur bei Zukäufen gute Chancen, sondern verstärkt auch bei Projektentwicklungen. Um Immobilieninvestitionen in Spanien noch attraktiver zu machen, sei in absehbarer Zeit mit staatlichem Entgegenkommen beispielsweise bei der Steuerlast zu rechnen. Das wohl noch in diesem Jahr erlassene Gesetz über Wohnimmobilienkreditverträge sei ebenfalls positiv zu bewerten.

Red.

Nachdem sich die spanische Wirtschaft nach den schweren Krisenjahren 2008 bis 2013 bereits in den vergangenen Jahren wieder Schritt für Schritt erholt hatte, konnte dieser stetige Aufwärtstrend auch im Jahr 2017 bestätigt werden. So zeigt das Bruttoinlandsprodukt im dritten Jahr infolge ein stabiles Wachstum von über 3 Prozent, zuletzt in 2017 in Höhe von 3,1 Prozent.

Auch die Lage auf dem spanischen Arbeitsmarkt hat sich weiter verbessert, die Arbeitslosenquote beträgt nur noch 16,55 Prozent, was im Vergleich zum Höchststand im Jahr 2013 von über 25 Prozent eine bemerkenswerte Verbesserung bedeutet.

Diese Entwicklung macht sich auf dem spanischen Immobilienmarkt positiv bemerkbar. Die Leerstände von Büroraum, die infolge des Baubooms in den ersten zehn Jahren des Jahrtausends „aufgehäuft“ wurden, dann aber mit Einsetzen der Krise keine Abnehmer mehr fanden, ließen sich weiter abbauen, sodass insbesondere die Portfolios der Immobiliengesellschaften des spanischen Bankensektors und der spanischen „Bad Bank“ Sareb merklich „entrümpelt“ wurden.

DER AUTOR

JANIS AMORT

Partner / Rechtsanwalt
& Abogado, Monereo
Meyer Abogados, Madrid



Ende 2017 waren über 892.000 Quadratmeter Bürofläche in Madrid und Barcelona vermietet, die Leerstandquoten in diesen Metropolregionen betragen nur noch 10,89 Prozent beziehungsweise 7,78 Prozent. Dies schlägt sich natürlich auch in den Preisen nieder, die nunmehr wieder Niveaus erreichen, die seit 2009 nicht mehr verzeichnet werden konnten: In den Prime Zonen Madrids beträgt die durchschnittliche Büromiete derzeit 31 Euro pro Quadratmeter 23 Euro pro Quadratmeter in den besten Lagen Barcelonas.

Sinkende Leerstände, steigende Preise

Auch der Privatsektor profitiert von diesem Aufschwung, sodass spanienweit ein Anstieg der Immobilienpreise in Höhe von 4,2 Prozent verzeichnet werden konnte, mit Wachstumsraten in den Spitzenregionen Madrid und der Autonomen Gebietskörperschaft Navarra von über 15 Prozent. Auch die Preise in Katalonien zeigen nach wie vor eine positive Entwicklung, wenn diese mit 8,9 Prozent auch nicht ganz so stark ausfällt wie die vorgenannten Regionen. Allerdings ist anzumerken, dass der Motor Kataloniens in diesem Zusammenhang eindeutig die Region in und um Barcelona ist. Die übrigen Provinzen Kataloniens verzeichnen dagegen einen Rückgang der Preisentwicklung, dies nicht zuletzt auch wegen der im vergangenen Jahr schwierigen politischen Situation.

Was die Immobilieninvestitionen in Spanien betrifft, lässt sich feststellen, dass in den vergangenen Jahren auch das Interesse insbesondere ausländischer Anleger wieder erwacht ist. Vor allem institutionelle Anleger haben im Laufe der beiden vergangenen

Jahre erneut ihr Augenmerk auf Spanien gerichtet. Problematisch ist allerdings der Engpass, der an interessanten (Büro-)Immobilien in den hauptsächlich angefragten Premiumlagen in Madrid und Barcelona besteht. Jedoch befindet sich auch die spanische Bauwirtschaft wieder im Aufschwung, sodass zahlreiche Projekte – sowohl für Wohn-, Büro- als auch Gewerbeimmobilien – geplant sind und in den kommenden Jahren realisiert und umgesetzt werden.

Bilbao, Zaragoza, Valencia rücken in den Fokus

Der derzeitige Engpass bietet jedoch gleichzeitig die Chance, dass andere ebenfalls wirtschaftlich interessante Regionen wie das Baskenland (insbesondere Bilbao), Zaragoza als wichtiges Logistikzentrum oder die Region Valencia mit ihrem für Umschlaggüter wichtigen Mittelmeerhafen, die bisher ein gewisses Schattendasein neben den „Hot Spots“ Madrid und Barcelona geführt haben, stärker in den Blickpunkt rücken. Dies gilt ebenfalls für Investitionsobjekte, da sich der Fokus neben den klassischen Büroimmobilien verstärkt auf Logistikimmobilien, Gewerbeparks und Wohnportfolios richtet.

Um den Standort Spanien für Investitionen interessanter zu machen, ist natürlich auch der spanische Staat in der Pflicht: Die spanischen Banken haben an dieser Stelle die im europäischen Vergleich höheren steuerlichen Belastungen im Rahmen von Immobilienübertragungen als Ansatzpunkt ausgemacht. Angesichts der bereits zuvor genannten verbesserten wirtschaftlichen Lage bestehen in diesem Zusammenhang gegebenenfalls tatsächlich Spielräume, um zukünftig die Steuerlasten zu senken. Im Jahr 2018 ist eine solche Änderung jedoch nicht zu erwarten.

Weiterhin bestünde – bei entsprechendem politischen Willen – auch die Möglichkeit gewisse Widersprüche zu beheben: So wurde in Spanien, wie in anderen europäischen Ländern auch, eine „Golden Visa“-Regelung eingeführt, mittels derer wohlhabende Nicht-EU-Ausländer dazu bewegt werden sollten, Investitionen in Spanien zu tätigen. Gleichzeitig besteht jedoch auch die Bestimmung, dass Ausländer mit Steuersitz in Spanien ihr Weltvermögen per

Steuererklärung angeben müssen, was wiederum dazu führt, dass die „Golden Visa“-Regel nicht den durchschlagenden Erfolg hat, den man sich erhofft hatte.

Neues Gesetz über Wohnimmobilienkreditverträge

Daneben wird im Laufe dieses Jahres – voraussichtlich schon im Monat Mai – das Gesetz über Wohnimmobilienkreditverträge (Ley Reguladora de los Contratos de Crédito Inmobiliario), das der Umsetzung der Richtlinie 2014/17/EU in spanisches Recht dient und das seit dem vergangenen November als sogenanntes Gesetzesprojekt (proyecto de ley) dem Parlament zur Beratung vorliegt, erlassen werden. Da viele Verbraucher im Zuge der Immobilienkrise in Notlage gerieten und zahlreiche Darlehensverträge aufgrund ihrer möglicherweise für den Darlehensnehmer nachteiligen Klauseln und Regelungen in den vergangenen Jahren Gegenstand gerichtlicher Verfahren waren, besteht ein großes öffentliches Interesse an dem Gesetz, sodass im Laufe des Verfahrens zu dessen Annahme noch mit Änderungen und Ergänzungen zu rechnen ist.

Hervorzuheben ist bereits jetzt der weite Schutzbereich des Gesetzes: So soll dieser

nicht nur Verbraucher im eigentlichen Sinne erfassen, sondern jedwede natürliche Person, die ein Immobiliendarlehen abschließt oder als Bürge beziehungsweise Sicherheitengeber im Rahmen eines solchen Vertrages auftritt. Weiterhin gelten erweiterte Informations- und Transparenzpflichten für die Parteien, die insbesondere auch den beurkundenden Notar stärker als bisher in den Vertragsschluss einbinden: Dem Darlehensnehmer sind zunächst spätestens sieben Tage vor dem Vertragsschluss sämtliche Informationen und Details zum Immobiliendarlehen vorzulegen.

Diese Informationen sind dann weiterhin durch den vom Darlehensnehmer zu benennenden Notar eingehend zu erläutern. Der Notar hat hierzu ein notarielles Protokoll anzufertigen, das die Bestätigung, dass sämtliche Informationspflichten und Fristen eingehalten wurden sowie die Erklärung des Darlehensnehmers, dass er sich der Risiken des Vertragsschlusses bewusst ist, enthält. Können diese Vorgaben nicht erfüllt werden, darf der Darlehensvertrag nicht beurkundet werden.

Die Beteiligung des Notars soll hierbei nach dem Wunsch des Gesetzgebers dafür sorgen, etwaige Zweifel am Verständnis der Darlehensnehmer der – zugegebener-

maßen komplizierten – Regelungen von Immobiliendarlehensverträgen bereits im Vorfeld auszuräumen, um möglichen Klagen, die zumeist gerade auf das Ausnutzen des mangelnden Verständnisses der Darlehensnehmer gestützt werden, vorzubeugen. Ob dies in der Praxis gelingt und die „Klageflut“ der vergangenen Jahre gegen Verbraucherdarlehensverträge zukünftig „abebben“ wird, bleibt abzuwarten. Grundsätzlich ist das Gesetz jedoch positiv zu bewerten, da der für die spanische Immobilienwirtschaft so wichtige Immobilienkreditvertrag sowie die Hypothek als dessen Sicherungsmittel zukunftsfest gemacht und gestärkt werden soll.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass aufgrund der anhaltend deutlichen Verbesserung der wirtschaftlichen Gesamtsituation Spaniens, gepaart mit adäquaten gesetzgeberischen Maßnahmen, auch in näherer Zukunft ein stabiles Umfeld für Immobilieninvestitionen gewährleistet wird.

1. März 2018

Die führenden deutschsprachigen Kanzleien weltweit

unabhängig, unternehmerisch, lösungsorientiert

 **CBBL**
CROSS BORDER BUSINESS LAWYERS

5 Kontinente – 60 Länder

CBBL – Das einzige weltweite Netzwerk deutschsprachiger Wirtschaftskanzleien im Ausland

- Kompetente Rechtsberatung weltweit in deutscher Sprache
- Erfahrene Ansprechpartner im Ausland für Unternehmen (Geschäftsführung, Personal- und Rechtsabteilung) sowie für Rechtsanwälte und Steuerberater aus Deutschland, Österreich und der Schweiz
- Mittelstands- und lösungsorientierte juristische Beratung

www.cbbl-lawyers.de



mm MONEREO
MEYER
mm ABOGADOS

Anwälte aus Leidenschaft

Beratung Immobilien, Bauen und Finanzierungen

Energie und Umwelt

Erbrecht und Vermögensnachfolge

Finanzierungen und
Kreditsicherheiten

Gesellschaften, Fusionen und
Übernahmen

Immobilien- und Baurecht

Steuern

Das **Immobilienrecht** ist traditionell ein Beratungsschwerpunkt unserer Kanzlei. Wir betreuen Immobilienfonds und andere institutionelle Anleger, Banken und Projektentwickler, Betreiber von Shopping Malls sowie Hotelketten, aber auch Privatkäufer bei ihren Immobilientransaktionen in Spanien einschließlich der damit zusammenhängenden Finanzierungen.

Wir begleiten dabei nicht nur die Transaktionen selbst, sondern beraten auch bei der Vermietung, Verwaltung und Verwertung von Immobilien aller Assetklassen.

Kompetenz, Erfahrung und stetige Motivation bringen uns dazu, die Dinge von allen Seiten zu betrachten. Genau deshalb vertrauen uns unsere Mandanten ihre Angelegenheiten in Spanien an. Kurzum: **Beratung aus Leidenschaft.**



mmmm.es/de



Madrid
Stefan Meyer
smeyer@mmmm.es
+34 91 319 96 86



Barcelona
Nadja Vietz
nvietz@mmmm.es
+34 93 487 58 94



Palma
Carlos Anglada Bartholmai
canglada@mmmm.es
+34 971 71 70 34