PR-ARTIKEL

■ **Eine der renommiertesten Kanzleien auf Mallorca: Bufete Buades.** *Foto: BB*

Das Recht des Maklers auf seine Provision

Worin besteht der Beitrag des Vermittlers zwischen Käufer und Verkäufer genau? Und was steht ihm dafür zu? Zwei Urteile des Obersten Gerichtshofs in Spanien schaffen Klarheit

Der Oberste Gerichtshof hat mit einer Grundsatzentscheidung vom 21. Mai 2014 festgelegt, dass der mit dem Verkauf einer Immobilie beauftragte Makler dann ein Recht auf den gesamten als Provision vereinbarten Betrag hat, wenn seine Tätigkeit maßgebend zum Abschluss des Verkaufsgeschäfts beigetragen hat, also als „erfolgreich" bezeichnet werden kann, und dies unabhängig davon, ob der Verkäufer die Immobilie ohne das Wissen des Maklers veräußert hat und auch unabhängig vom letztendlichen Verkaufspreis.

Der Oberste Gerichtshof setzt dabei seine Rechtsprechung in dieser Angelegenheit lediglich fort. Am 8. März 2013 hatte er ein Urteil ausgesprochen, wonach die Tätigkeit des Maklers in jenen Fällen als erfolgreich anzuerkennen ist, in denen er zu einem Rahmenvertrag oder einer Geschäftsbeziehung beiträgt, die die vom Verkäufer gewünschte Veräußerung der Immobilie ermöglicht, und zwar unabhängig davon, ob der Verkauf tatsächlich zustande kommt.

Als Beispiel nannte der Gerichtshof den Fall eines Optionsvertrages, bei dessen Unterzeichnung ein Rahmenvertrag zustande kam, der den Verkauf unabhängig davon ermöglichte, ob die Kaufoption von der interessierten Partei tatsächlich in Anspruch genommen wird. Eine Ausnahme wäre der Fall, wenn Verkäufer und Makler ausdrücklich vereinbaren, dass die Provision nur dann fällig wird, wenn der Verkauf tatsächlich zustande kommt.

In der Vergangenheit haben die Gerichte – darunter auch das Balearische Oberlandesgericht – ausgelegt, dass sich aus dem einfachen Zusammenbringen eines Verkäufers mit einem möglichen Interessenten nicht unbedingt ein Recht auf eine Provision ergibt. So zum Beispiel, wenn der Makler die Immobilie einem Interessenten nur gezeigt oder sie mit ihm besucht hat, auch wenn der Verkaufsauftrag zwischen Makler und Verkäufer existiert. Damit ein Recht auf Provision besteht, müsste der Makler mehr tun: den Verkäufer über den Besuch und das Ergebnis desselben informieren, den Interessenten als möglichen Käufer vorstellen, die persönlichen, dem Makler bekannten Umstände des Interessenten erklären, den Preis benennen, den der Käufer auf dem ursprünglich angesetzten Preis basierend bereit wäre zu zahlen, und erklären, unter welchen Bedingungen dieser Preis bezahlt würde. Bei dem Fall, der der Entscheidung des Obersten Gerichtshofes vom 21. Mai 2014 zugrunde liegt, ging es um den Verkauf einer Wohnung, bei der der Makler beide Parteien zusammenbrachte. Der Verkauf wurde ohne das Wissen des Maklers vollzogen und zwar zu einem geringeren Preis, als dem der zwischen Verkäufer und Makler in dem bestehenden Auftrag festgelegt worden war. Aufgeworfene Fragen waren, ob dem Makler gar keine Provision zustand, oder, falls doch, diese im Verhältnis zum letztlich bezahlen Preis berechnet werden muss. Ursprünglich war ein bestimmter Betrag als Provision festgelegt worden. Nachweislich war die Wohnung der interessierten Partei gezeigt worden, diese verlangte einen Preisnachlass, den der Verkäufer zusagte. Der vermeintliche Käufer sagte den Kauf dem Makler gegenüber ab, unterzeichnete jedoch zwei Monate später die notarielle Kaufurkunde. Damit wurde eindeutig beabsichtigt, den klagenden Makler zu umgehen. Das Urteil erläutert, dass der Verkauf dank der Tätigkeit des Maklers, der den Interessenten kontaktierte und die Wohnung mehrmals zeigte, zustande kam. Somit ermöglichte er, dass der Verkauf der Immobilie zustande kam. Zweifellos nutzte der Verkäufer die Maklertätigkeit, um den gewünschten Verkauf zu realisieren. Hinsichtlich der Provisionshöhe ist das Urteil damit begründet, dass Verkäufer und Makler einen festen Provisionssatz vereinbart hatten, der vom Kaufpreis unabhängig war. Oder anders ausgedrückt, dass die Maklerprovision nicht als Prozentsatz des Preises vereinbart worden war. Deshalb entschied das Gericht, dass dem Makler die vereinbarte Provision zustand, auch wenn der Verkaufspreis letztendlich geringer war.

■ **Berät seine Mandanten auch auf Deutsch: Daniel Olabarría.** *Foto: BB*

INFO

BUFETE BUADES

Avda. Jaume III, 4
07012 Palma de Mallorca
Tel.: 971-22 81 41, Fax: 971-22 81 18,
E-mail: internationaldesk@bufetebuades.com
www.internationaldesk.bufetebuades.com

Gabriel Buades Castella
Bufete Buades, International Desk

Wie bereits in einer vorherigen Ausgabe dieser Sonderbeilage prophezeit, hat der Europäische Gerichtshof der ungleichen Behandlung von Residenten und Nicht-Residenten bei der Erbschafts- und Schenkungssteuer ein Riegel vorgeschoben. Diese Ungleichbehandlung konnte in einigen Fällen bis zu 80 Prozent der steuerlichen Belastung bei Erbnachfolge ausmachen. Weiterhin im Auge behalten wir natürlich auch, wie die Regierung in Madrid die **Steuerreform** umsetzt, die im Januar 2015 in Kraft tritt. Vorgesehen ist unter anderem eine Herabsetzung der Einkommenssteuer (IRPF) sowie der Gesellschaftssteuer („Impuesto sobre sociedades"). Die Reform soll ferner auch eine Herabsetzung des Einkommenssteuersatzes für Bürger der Europäischen Union mit sich bringen, die auf Mallorca keinen Residenten-Status haben.

Saskia Porta, Galina Kogan und Miguel Angel Riera
Januar Consulting

Auf **Immobilienverkäufe** kann sich ab dem 1.1.2015 die Steuerreform auswirken. Betroffen von dieser Reform ist u. a. die Wertzuwachssteuer (Plusvalía), die – grob gesagt – auf die Differenz zwischen Kauf- und Verkaufspreis einer Immobilie erhoben wird. Diese Steuer soll zwar zunächst von 30 auf 19 Prozent, später auf 20 Prozent, reduziert werden, jedoch wird die sogenannte Inflationskorrektur wegfallen, die bislang bewirkt, den ehemaligen Kaufpreis der Immobilie gedanklich zu erhöhen, weshalb bis Ende des Jahres der zu versteuernde Betrag noch künstlich reduziert wird. Darüber hinaus fällt in diesem Zusammenhang eine weitere Reduktion der Steuern beim Verkauf von Immobilien weg, die bis einschließlich 1994 erworben wurden. Falls der Verkauf einer Immobilie ansteht, sollte deshalb im Einzelfall überprüft werden, ob es sich günstiger auswirkt, die Immobilie noch in diesem Jahr zu verkaufen oder bis 2015 zu warten.

Sonja Willner
BLT Balear Legal & Tax Consultants

Wenn Sie z. B. eine Immobilie seit mehr als 20 Jahren halten und einen Verkauf erwägen, nutzen Sie noch dieses Jahr! Ab 2015 ändert sich die Besteuerung für Immobilienverkäufe und die Steuerminderungen fallen weg. Sie wollen nicht verkaufen, denn Ehepartner und Kinder sollen die Immobilie einmal erben? Dann ist es wichtig zu wissen, dass Sie seit Mitte August nicht mehr automatisch nach deutschem Recht beerbt werden, wenn Sie vor Ihrem Tod länger als sechs Monate in Spanien gelebt haben. In diesem Fall kommt spanisches Erbrecht zur Anwendung, welches teilweise drastisch vom deutschen abweicht. Hier ist eine **testamentarische Rechtswahl** zu treffen. Anfang September ist zudem eine Entscheidung des EuGH ergangen, in der festgestellt wurde, dass die spanische Erbschafts- und Schenkungssteuer gegen die Regelungen der EU verstößt.

JANUAR Consulting

Neuerungen im Erbrecht

Weshalb es für ab Mitte 2015 anfallende Erbschaften ratsam sein könnte, ein Testament aufzusetzen

Die neue EU-Erbrechtsverodnung (VO Nr. 650/2012), die bereits vom Parlament und der Komission abgesegnet wurde, tritt zum 17.08.2015 in Kraft. Die Verordnung findet in allen EU-Mitgliedstaaten Anwendung, außer in Großbritannien, Irland und Dänemark. Ziel der Verordnung ist, zu klären, welches Recht im Falle einer Rechtsnachfolge von Todes wegen anzuwenden ist und dieses auf ein nationales Recht zu beschränken, das alle Formen des Übergangs (seien es Vermögenswerte, Rechte oder Pflichten) regelt. Die Vorschriften beruhen auf dem Grundsatz der sog. Nachlasseinheit.

Welches Recht angewendet wird, wird nach dem Ort des gewöhnlichen Aufenthalts des Erblassers bestimmt. Der Ort des gewöhnlichen Aufenthalts muss individuell ermittelt werden. Laut europäischem Recht gilt ein Ort als solcher, an dem eine dauerhafte Beziehung, sei es privat oder beruflich, zwischen der Person und ihrem Aufenthaltsort besteht.

Die Möglichkeit, den Nachlass nach dem Recht der Nationalität des Erblassers zu regeln, besteht weiter. Die Rechtswahl kann konkludent oder ausdrücklich in einer Verfügung von Todes wegen, z.B. in einem Testament, festgehalten werden.

Gründung einer GmbH in Spanien

Welche Regelungen muss man bei der Gründung einer GmbH in Spanien besonders beachten? Um Ihnen eine Vorstellung davon zu geben, beschreiben wir Ihnen im Folgenden die wichtigsten Schritte.

Eine GmbH muss durch mindestens eine Person, kann aber auch durch mehrere natürliche Personen sowie eine oder mehrere juristische Personen (z.B. eine Firma) gegründet werden.

Zunächst muss man im Handelsregister (vor Ort, per Mail oder Fax) ein Zertifikat beantragen, das bestätigt, dass keine andere gleichnamige GmbH existiert.

Des Weiteren benötigt man die Steuernummer des Gründers. Als natürliche Person handelt es sich hierbei um die NIF (Número de Identitad Fiscal) oder NIE (Número de Identidad de Extranjero), als juristische Person um den CIF (Código de Identidad Fiscal).

Weiterhin muss die provisorische Steuernummer der Gesellschaft beim Finanzamt beantragt sowie ein Bankkonto im Namen der GmbH eröffnet werden, auf das man eine Summe von mindestens 3000€, dem Mindeststartkapital, überweist.

Der nächste Schritt ist der Gang zum Notar, der die Notarurkunde ausstellt. Hierbei müssen alle Gründungsmitglieder oder deren jeweilige Stellvertreter anwesend sein. Im Notartermin müssen u.a. die Gründungsurkunde, die Satzung der GmbH, die zuvor aufgesetzt werden muss, das Zertifikat des Handelsregisters im Original sowie eine Bestätigung der Bank über das eingezahlte Mindeststartkapital und die Steuernummer von jedem der Gründer im Original vorgelegt werden.

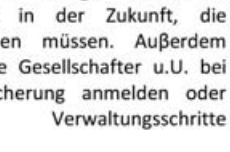
Nach Begleichung der anfallenden Steuern entsteht die GmbH mit Eintragung im Handelsregister. Natürlich entstehen auch einige steuerliche Verpflichtungen in der Zukunft, die beachtet werden müssen. Außerdem müssen sich die Gesellschafter u.U. bei der Sozialversicherung anmelden oder andere Verwaltungsschritte unternehmen.

Sollten Sie Fragen zu den einzelnen Schritten oder die Kosten für die Gründung einer GmbH in Spanien haben, kontaktieren Sie uns gerne.

Jana Goebel, stud. iur. & rer. pol.
Saskia Porta, Rechtsanwältin & Abogada inscrita

JANUAR Consulting

DEUTSCHSPRACHIGE RECHTSANWÄLTE UND STEUERBERATER



Miguel Angel Riera, Rechtsanwalt und Steuerberater
Galina Kogan, Dipl.-Kauffrau und Steuerberaterin
Saskia Porta, deutsche Rechtsanwältin & Abogada inscrita

• Rechts- und Steuerberatung bei Investitionen in Spanien • Immobilien- und Erbrecht
• Gesellschaftsgründung • NEU: Verwaltung von Eigentümergemeinschaften

Palma, C/ Palau Reial, 19, entresuelo · Manacor, C/ Amargura, 1. Stock/E • Tel: 971 55 31 61
Fax: 971 55 12 86 • Kontaktperson: Ilonka Marquard • i.marquard@januarconsulting.com