



Ferientomizil mit besten Aussichten

IMMOBILIEN | Die Preise von Häusern, Wohnungen und Grundstücken am Mittelmeer dürften kaum noch fallen. Ein guter Zeitpunkt für Käufe in Spanien, Griechenland oder Italien.

Am Anfang, das haben alle Käufer gemeinsam, steht ein Traum. Die griechische Insel Makri im Ionischen Meer etwa lädt zum Träumen ein. 13,5 Millionen Euro soll die knapp einen Quadratkilometer große Insel kosten. 37 000 Quadratmeter darf der Käufer bebauen. Ihre Nachbarschaft ist erlesen: Die nächsten Inseln sollen dem russischen Milliardär Dimitri Rybolowlew und dem Ex-Staatsoberhaupt von Katar, Hamad bin Chalifa Al Thani, gehören.

Klar, die eigene Insel wird für die meisten ein Wunschtraum bleiben. Häuser oder Wohnungen aber sind erschwing-

lich wie selten. Am Mittelmeer haben schwache Konjunktur, Arbeitslosigkeit und politische Instabilität in der Euro-Krise Spuren hinterlassen. In spanischen Ferienorten etwa werden Immobilien ein Drittel günstiger angeboten als vor fünf Jahren (siehe Grafik Seite 80).

Viel billiger dürfte es nicht mehr werden. „Vor einigen Monaten warteten Interessenten noch ab und hofften auf sinkende Preise“, sagt Georg Petras, Geschäftsführer von Engel & Völkers auf Rhodos. „Nun beeilen sich schon manche, um noch günstig zu kaufen.“ Es gebe deutliche Anzeichen dafür, dass der 2009 begonnene Aufschwung am weltweiten

städtischen Immobilienmarkt nun auf Wochenend- und Ferienhäuser überspringe, sagt Yolande Barnes, Marktforscherin beim britischen Immobiliendienstleister Savills. Käufern geht es nicht mehr nur um die eigene Urlaubsfreude. Laut einer Studie des Vermietungsportals Fewo-Direkt und des Maklers Engel & Völkers haben seit 2011 34 Prozent der Käufer aus Deutschland ihre Ferienimmobilie auch als Geldanlage gekauft.

Wir zeigen, wo der Kauf von Haus, Wohnung oder Landsitz in Spanien, Italien und Griechenland Aussicht auf Wertsteigerung bietet – und welche Vorschriften und Gesetze Käufer kennen müssen.



Griechenland
Insel Makri

13,5 Millionen*

Die Insel im Ionischen Meer, in der Nachbarschaft von Scheichs und Oligarchen, ist knapp einen Quadratkilometer groß. Noch steht hier kein Haus, eine Baugenehmigung aber gibt es bereits.

* alle Preise in Euro

Griechenland: Gute Gelegenheit

Die niedrigen Preise locken Käufer aus dem Ausland.

Gabriele Guennewig Kraniotaki hat ein gutes Gespür für Timing – oder einfach viel Glück gehabt. Als Bochumer Jura-Studentin kam sie Anfang der Achtzigerjahre nach Griechenland, als Animatuerin in einem Robinson-Club auf Kreta. Sie verliebte sich in einen Griechen und blieb auf der Insel hängen. Eine drastische Abwertung der Drachme nutzten

Guennewig und ihr Mann 1985, um günstig eine Autovermietung aufzubauen. Vor fünf Jahren bauten sie für 1,3 Millionen Euro vier Villen mit Pools in Chersonisos, im Norden Kretas. „Heute sind die Banken hier so streng, dass wir die Kredite nicht mehr bekommen würden“, sagt Guennewig. Die Villen vermieten sie an Urlauber. So wollen die 53-Jährige und ihr Mann ihren Ruhestand finanzieren und die Autovermietung in ein paar Jahren an ihre Kinder übergeben.

Die Chancen auf Vermietungserfolge stehen nicht schlecht. Griechenland erlebt nach den Krisenjahren einen Tourismus-Boom. 2013 kamen knapp 18 Mil-

lionen Besucher aus dem Ausland – ein Rekord. Dieses Jahr könnten es schon 19 Millionen werden. Auch der Markt für Ferienimmobilien profitiert, nachdem Investoren langsam wieder Vertrauen fassen. Für Käufer bietet sich eine „einmalige Gelegenheit“, sagt nicht etwa ein berufsnotorisch optimistischer Makler, sondern Stratos Paradias, Präsident des Immobilieneigentümergebietes Pomida. „Schon seit Mitte 2013 haben sich bei uns deutlich mehr Interessenten gemeldet“, sagt Christian Seyrer vom Griechenland-Makler- und Bauunternehmen G.I.S. „Daraus ist seit Jahresanfang ein regelrechter Ansturm geworden.“ »



**Insel Rhodos
Villa in Lindos**

1,5 Millionen

Die 230-Quadratmeter-Villa, hell und offen gebaut, direkt am Meer in Lindos, im Südosten von Rhodos, ist schon verkauft. Die französische Eigentümerin wartete ab und konnte ihre Preisvorstellung nun durchsetzen.

» Deutsche suchten auf der südlichen Halbinsel Peloponnes, mit guter Anbindung an den Flughafen Athen, auf der östlichen Halbinsel Chalkidiki, nahe Thessaloniki, und auf Inseln wie Kreta und Rhodos.

Ferienimmobilien sind günstiger geworden, doch Preisstürze um fast 40 Prozent, wie sie die griechische Zentralbank für Wohnungen in Athen seit 2008 ausweist, hat es nicht gegeben. Drei von vier Ferienimmobilien seien im Besitz von Ausländern, sagt Georg Petras von Engel & Völkers auf Rhodos. Notverkäufe aus Geldmangel? Fehlanzeige. Eine französische Versicherungsmanagerin etwa saß die Preisdelle aus. 1,2 Millionen Euro für ihre Luxusvilla auf Rhodos (Foto oben) waren ihr im April 2013 zu wenig. Jetzt konnte sie die geforderten 1,5 Millionen durchsetzen.

Wollen Eigentümer schnell Geld sehen, müssen sie nachgeben. Eine 336-Quadratmeter-Villa mit Pool auf der Insel Zakynthos im Ionischen Meer etwa sollte 2013 noch 650 000 Euro kosten. Jetzt gibt es sie für 490 000 (Foto rechts). Bis 20 Prozent günstiger als auf dem Hoch 2008 kommen

Käufer häufig zum Zug. Auf Rhodos müssten Interessenten für ein Haus nahe zum Meer zwischen 300 000 und 600 000 Euro einplanen, sagt Petras. Seyrer von G.I.S, der meist zu Grundstückskauf und Neubau rät, hält für Ferienregionen Kosten von 160 000 bis 240 000 Euro für realistisch. Heute seien zudem verstärkt Investoren unterwegs, die Luxusvillen suchten, etwa auf Mykonos oder Korfu, sagt Alexandros Moulas, Griechenlandexperte beim Immobiliendienstleister Savills. Manchen Nicht-EU-Bürger mag auch die Aufenthaltserlaubnis locken: Die spendiert der Staat für fünf Jahre beim Kauf einer Immobilie ab 250 000 Euro. Später kann sie beliebig oft verlängert werden.

GRUNDERWERBSTEUER GESENKT

Vergünstigt wird der Einstieg durch eine niedrigere Grunderwerbsteuer. Seit Jahresanfang müssen Käufer nur noch drei statt zehn Prozent auf den Kaufpreis zahlen. Bei Neubauten fallen auf die Baukosten 23 Prozent Mehrwertsteuer an (auf den Inseln sind es nur 16 Prozent). Für den Notar müssen Immobilienkäufer inklusive verschiedener Gebühren, etwa für den Grundbucheintrag, knapp zwei Prozent des Kaufpreises einplanen. Nach dem Kauf kommen ab 200 000 Euro Verkehrswert der Immobilie noch laufende Steuern von derzeit 0,2 bis 2 Prozent pro Jahr hinzu. Meist wird als Verkehrswert allerdings ein Wert deutlich unter dem Kaufpreis angesetzt.

Besondere Vorsicht ist in Griechenland vor Vertragsabschluss geboten. Die Grundbücher sind nicht immer verlässlich, wer im Vertrauen auf die Angaben im Grund-

buch gekauft hat, ist nicht unbedingt geschützt. Bislang wird das Grundbuch in vielen Regionen auch nur personenbezogen geführt. Es nennt also alle von einer Person gehaltenen Immobilien, aber nicht aktuelle und frühere Eigentümer für eine konkrete Immobilie. Bis 2020 soll ein zu Deutschland vergleichbares Grundbuchwesen aufgebaut werden. Schon heute gibt es dieses auf den Inseln Rhodos und Kos.

In einigen Landesteilen, vor allem auf Kreta, stehen die Besitzer von Immobilien nicht selten gar nicht als Eigentümer im Grundbuch. Dort sind viele Grundstücke nur „ersessen“ worden. Um rechtlich auf der sicheren Seite zu sein, müssen Käufer daher die Historie einer Immobilie möglichst über 20 Jahre klären. So lange ist maximal die zur Ersitzung nötige Frist. Das kann nur ein Anwalt, der mit 1,5 bis 3,0 Prozent des Kaufpreises zu Buche schlägt. Anwalt, Steuerberater und gute Makler können auch bei der Beantragung einer griechischen Steuernummer helfen, die Immobilienkäufer benötigen.

Ein Notar darf den Immobilienkauf in Griechenland nur beurkunden, wenn ein vom Verkäufer beauftragter und bezahlter Ingenieur eine Bescheinigung erstellt, dass es keine Verstöße gegen Bauauflagen gibt oder diese legalisiert worden sind. Käufer sollten sich bei kritischen Fällen aber nicht auf dessen Angaben verlassen, sondern selbst einen Ingenieur zu Rate ziehen. »



**Insel Zakynthos
Villa in Laganas**

~~650 000,-~~
490 000,-

Die Villa (336 Quadratmeter) hat 4 Schlafzimmer. Sie steht auf der griechischen Insel Zakynthos. Der Verkäufer hat seine Preisforderung seit Ende 2013 deutlich gesenkt.

Spanien: Kurz vor der Wende

Nach heftigen Preisstürzen bieten sich erste Chancen.

Mercedes Korzeniowski liebt Spanien. Ihre Mutter war Spanierin, ihr Vater Deutscher. Von ihnen hat sie in der Touristen-Hochburg Benidorm eine Wohnung geerbt. Die 45-Jährige würde die an der unter Deutschen sehr beliebten Costa Blanca gelegene Bleibe gerne verkaufen. „Das ist aber nicht so einfach“, sagt Korzeniowski. Das Angebot dort ist groß; die Preise sind stark gefallen. „Ich wollte mal 70 000 Euro für die Wohnung, jetzt bin ich bei 40 000 Euro.“ Noch weiter will sie nicht runtergehen.

Ihr 40 Quadratmeter großes Apartment liegt zentral in einem Komplex mit Schwimmbad (siehe Foto Seite 81). Eine Zeit lang hatte sie es vermietet: „Aber das lohnt sich bei einer so kleinen Wohnung gar nicht.“ Denn nicht nur die Preise auf dem Ferienimmobilienmarkt sind in den vergangenen drei Jahren ordentlich gefallen, sondern auch die Mieten. Nur in den spanischen Metropolen und in Top-Lagen auf den Balearen habe es leichte Mietsteigerungen gegeben, hat das Immobilienportal Idealista ermittelt. An der Küste haben die Mieten hingegen nachgegeben.

PREISE UM DIE HÄLFTE GEFALLEN

Kein Wunder also, dass auch die Kaufpreise von Bestandsobjekten in den vergangenen zwölf Monaten landesweit um weitere gut sieben Prozent abgerutscht sind. Nach Berechnungen des Londoner Finanzanalysten Borja Mateo haben sich auch Ferienimmobilien massiv verbilligt. Deren Preise seien seit 2009 um über 50 Prozent gefallen. „Teilweise liegt der Preisrückgang bei 88 Prozent. Das gilt zum Beispiel für die wenig attraktive andalusische Küste vor Almeria“, sagt Mateo.

Eine schnelle Trendwende erwartet Mateo nicht. Bei preisgünstigeren Objekten drückt das große Angebot. Schätzungsweise 750 000 Immobilien sollen in Spanien insgesamt zum Verkauf stehen, die meisten davon sind neu. „Die spanischen Banken und verbleibenden Sparkassen versuchen derzeit, die Preise oben zu halten, weil sie immer noch über einen großen Bestand verfügen, dessen Wert sie nicht komplett abschreiben wollen“, sagt Mateo. Um die Preise nicht zu stark zu drücken, würden sie die Immobilien nur nach und nach



anbieten. Allein die spanische Bad Bank Sareb verfügt über 100 000 Immobilien, die sie derzeit nicht verkaufen kann. Der Großteil davon liegt an der Küste. Interessenten können bei spanischen Banken gezielt nach solchen Objekten fragen, bei denen große Preisnachlässe drin sind.

Immerhin rechnet selbst der pessimistische Finanzanalyst Mateo mit einem Preisanstieg auf breiter Front – wenn auch erst ab 2016. Noch können sich Kaufinteressenten also in Ruhe umschauen. In einzelnen Urlaubsregionen ziehen die Preise aber schon wieder an, etwa im Südwesten Mallorcas, vor allem bei Luxusobjekten. „Hier gibt es Bewegung im Bereich fünf bis zwölf Millionen Euro“, sagt Heidi Stadler vom Maklerbüro First Mallorca. Hotspot sei nach wie vor das malerische Hafentstädtchen Port d’Andratx, wo mangels freier Grundstücke Villen abgerissen und von Investoren wieder aufgebaut werden.

Ansonsten können Käufer aber auch auf Mallorca günstiger zum Zug kommen – etwa im Südosten der Insel. Dort gehen die Preise von vielen Wohnungen, die nicht in der ersten Reihe liegen, weiter nach unten. Ganz zu schweigen vom Insel-Inneren: „Hier findet man jetzt wirkliche Schnäppchen, weil sich gar nichts bewegt“, sagt Stefan Greim, der für die mallorquinische Baufirma Novoforma Proyectos arbeitet.

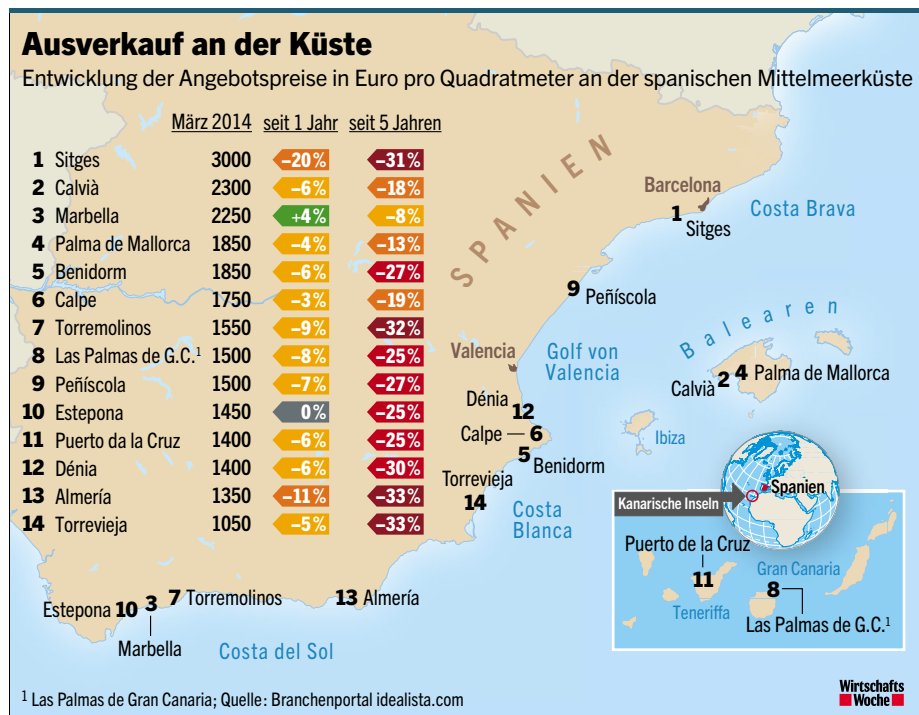
Zu diesen Schnäppchen gehört etwa ein Haus im malerischen Dorf Pina (siehe Foto Seite 80), knapp 30 Autominuten östlich von Palma. Im Jahr 2007 wurde es gebaut, 30 000 Euro flossen seitdem in die Instandhaltung. Nach verzweifelten Verkaufsver-



suchen, anfangs zu geforderten 360 000 Euro, gibt der Eigentümer Nicolas Llergo es nun für 240 000 Euro ab: „Damit decke ich nur noch meine Kosten.“ Weil das Haus nicht am Strand, sondern in einer Anlage im Landesinneren liegt, ist es schwer zu verkaufen. Vor allem Spanier müssen unter Druck verkaufen, weil sie sich Instandhaltungskosten nicht mehr leisten können.

Stark im Preis gefallen sind auch die Luxuswohnungen des vom spanischen Makler Vallehermoso beworbenen Projekts Cap Blau in Cala Figuera an der Südostküste von Mallorca (siehe Foto). Hier wurde vor der Krise für die teuersten Wohnungen rund eine Million Euro bezahlt. Jetzt müssen Käufer nur noch halb so viel mitbringen.

Aber es gibt auch Abschnitte in Spanien, welche die Krise fast unbeschadet überstanden haben, etwa an der teilweise unter Naturschutz stehenden Atlantikküste Costa de la Luz, insbesondere die Region von Cádiz bis nach Tarifa. Hierher zieht es nicht nur Surfer und Madrilenen, sondern auch viele Ausländer, die Ruhe suchen. „Die Preise sind hier direkt an der Küste kaum >>



» gesunken“, sagt die Norwegerin Ellen Kittelsen, die in Zahara de los Atunes als Maklerin für Ferienimmobilien arbeitet. Wer nicht verkaufen kann, kassiert erst mal die Miete – und die steigt wegen des knappen Angebots in diesem Küstenabschnitt.

Stabile, jüngst sogar leicht steigende Preise gibt es auch an der Mittelmeerküste, etwa in Marbella. Der Jetset-Ort zieht vor allem reiche Russen an.

GEFÄHRLICHE NÄHE ZUM MEER

Parallel zur Suche nach dem passenden Objekt sollten sich Interessenten mit dem Ablauf des Immobilienkaufs und den Nebenkosten vertraut machen. Wichtig ist es, auf jeden Fall eine Identifikationsnummer (die N.I.E.-Nummer) zu beantragen, ohne die der Kauf nicht möglich ist. Helfen kann hierbei zum Beispiel das spanische Konsulat in Deutschland. Unterstützung bietet auch die Schutzgemeinschaft für Auslandsgrundbesitz, die für ihre Mitglieder die Nummer direkt beantragt und ein Dossier mit Tipps für den Kauf einer Immobilie in Spanien veröffentlicht hat.

Noch bevor Käufer Vertragsverhandlungen beginnen, sollten sie sich vergewissern, dass der Verkäufer wirklich Eigentümer ist und allein über die Immobilie verfügen kann. In Spanien brauchen Ehegatten die förmliche Zustimmung ihres Partners, um wirksam verkaufen zu können. Dies gilt selbst, wenn nur ein Ehegatte im Grundbuch steht, dort aber als „verheira-



Mallorca
Ferienhaus in Pina

~~360 000,-~~
240 000,-

Das Haus, knapp 30 Auto-Minuten östlich von Palma, soll jetzt nur noch 240 000 Euro kosten. Damit würden nur die Baukosten gedeckt, so der Besitzer. Die Hinterlandlage macht es wenig begehrt.

tet“ vermerkt ist. Das spanische Grundbuch (es heißt Eigentumsregister, „registro de la propiedad“) kann jeder Kaufinteressent problemlos einsehen. Dort sollte nicht nur das Grundstück, sondern auch die Immobilie und, so vorhanden, Nebengebäude und Pool eingetragen sein.

Vorsicht ist bei sehr dicht am Meer gelegenen Immobilien geboten. Das schon

1988 verabschiedete, aber anfangs kaum beachtete Küstengesetz hat Immobilien auf einem Streifen von 100 Metern zum Meer für unzulässig erklärt. Die Küste ist öffentliches Eigentum, Eigentümer wurden enteignet. Allerdings wurde das Gesetz vorerst entschärft, Eigentümer dürfen ihre Immobilien bis 2048 weiter nutzen. Was danach passiert, ist unklar. Im Grundbuch ist dieses Risiko nicht ersichtlich.

ABRISS DROHT

Generell greifen die spanischen Behörden beim Umweltschutz seit einigen Jahren härter durch; auf einen Bestands- oder Vertrauensschutz hoffen Immobilieneigentümer meist vergeblich. Dies ging in den vergangenen Jahren so weit, dass in Traumlagen wie dem Tramuntanagebirge auf Mallorca vor über 20 Jahren errichtete Häuser abgerissen werden mussten, weil der oberste balearische Gerichtshof einer Klage des Naturschutzverbandes GOB stattgegeben und die einst von der Gemeinde erteilten Baugenehmigungen für ungültig erklärt hat. Ein Anwalt kann die Genehmigungshistorie klären, um solche Risiken früh zu erkennen.

„Wegen der Unterschiede des spanischen Eigentumsregisters gegenüber dem deutschen Grundbuch empfehle ich, einen deutschsprachigen Anwalt bei der Vertragsprüfung und -gestaltung hinzuzuziehen. Die Mehrkosten sind gut angelegt“, sagt der in Spanien tätige Makler Matthias Meindel von der Mariciel GmbH in Leipzig. Wichtig: Beim Kauf sollten im Grundbuch keine Hypotheken mehr eingetragen sein. Zwar sind diese direkt an einen Kredit geknüpft und erlöschen mit dessen Tilgung. Doch dafür muss der Kreditgeber zustimmen. Diese Löschung sollte immer vor dem Kauf erfolgen, um böse Überraschungen für den Käufer, wie zusätzliche Gebühren des Grundbuchamts, zu vermeiden.

Die Gebühren für den Notar sind in Spanien niedriger als in Deutschland und richten sich nach dem Verkaufspreis. Bei einer Immobilie, die zu 300 000 Euro verkauft wird, fallen rund 500 Euro an. Mit den übrigen Nebenkosten, etwa für Grundbuchamt und einen Anwalt, kommen bis zu drei Prozent des Kaufpreises zusammen.

Käufer einer Ferienimmobilie zahlen in Spanien normalerweise Grunderwerbsteuer, je nach Kaufpreis und Region zwischen acht und zehn Prozent – allerdings nicht zwingend auf den Kaufpreis, sondern auf den geschätzten Wert der Immobilie. Handelt es sich um einen Neubau fallen statt Grunderwerbsteuer zehn Prozent

Mehrwertsteuer und 1,2 Prozent Stempelsteuer an. Damit nicht genug: In beiden Fällen kommen noch lokale Steuern hinzu.

Auch nach dem Kauf bleiben die Eigentümer nicht vom Fiskus verschont. Allein die Immobiliennutzung ist auch für nicht-ansässige Ausländer steuerpflichtig, dafür fallen pro Jahr zwischen 0,3 und 0,6 Prozent des Katasterwertes der Immobilie an. Dieser liegt, ähnlich wie der für die deutsche Grundsteuer maßgebliche Einheitswert, meist deutlich unter dem Kaufpreis.

Lange Zeit haben Käufer und Verkäufer in Spanien beim Notar einen niedrigeren Preis angegeben als tatsächlich vereinbart. So sollte Steuer vermieden oder Schwarzgeld verborgen werden. Das ist kaum noch möglich. Die Finanzämter steuern gegen, indem sie Kaufpreise schätzen. Generell schauen spanische und deutsche Steuerbehörden zunehmend genauer hin. Es empfiehlt sich nicht mehr, eine Ferienimmobilie über eine extra gegründete spanische GmbH zu kaufen - lange Zeit ein Trick, der später helfen sollte, Erbschaftsteuer zu sparen. Spanischer und deutscher Fiskus sehen darin ein Verschleierungsmanöver, es drohen Nachzahlungen und Bußgelder. Der Bundesfinanzhof verdonnerte die Besitzer einer spanischen Ferienimmobilie sogar dazu, mehr Einkommensteuer zu zahlen, weil sie diese über eine vorgeschaltete Gesellschaft hielten (I R 109-111/10). Die Logik: Urlaub in der Ferieneblie sei eine verdeckte Gewinnausschüttung der Gesellschaft - und die müsse versteuert werden.



Costa Blanca
Wohnung in Benidorm

~~70 000,-~~
40 000,-

Das kleine Apartment mit 40 Quadratmeter Grundfläche liegt in der Touristenhochburg an der spanischen Mittelmeerküste. Trotz über 40 Prozent Preisnachlass fehlen bislang Interessenten.



Toscana

Landhaus in San Sano

~~4,5 Millionen~~
3,95 Millionen

Das Anwesen im rustikalen Landhaus-Stil liegt 20 Kilometer nördlich von Siena. Im Haus sind sechs Schlafzimmer, außerdem gibt es einen großen Swimmingpool. Ein Käufer aber fehlt noch.

**Italien:
Hoffen auf Stabilität**

**Selbst Steinhäuser in der
Toscana gibt es günstiger.**

Viele trauen sich am Ende nie. Peter Hoenisch, 79, griff dagegen gleich zwei Mal zu. Schon vor 30 Jahren kaufte der frühere Kommunikationsberater mit seiner Frau ein Haus in Ligurien. Aus einer Laune heraus - weil es ihnen dort bei einem Besuch so gut gefallen hatte. „Eine verwohnte Butze war das“, erinnert sich Hoenisch. Dafür kostete sie damals auch nur 36 000 Euro. Nach einigen Investitionen verkauften sie das Haus gut 15 Jahre später deutlich aufgebüsst - für 155 000 Euro.

Vor gut zehn Jahren tat es ihm in Ligurien erneut eine „Bruchbude“ an, die nur 25 000 Euro kostete. Etwa 200 000 Euro steckten Hoenisch und seine Frau in den Ausbau des alten Steinhauses im kleinen Bergdorf Tavole. Heute verbringt das Berliner Ehepaar ein Drittel des Jahres hier. Hoenisch: „Direkt hinter dem Haus geht es auf 1000 Meter hoch. Und zum Meer sind's auch nur 20 Minuten.“ Zum Flughafen von Nizza brauchen sie eine Stunde. So kommen auch Kinder und Enkel schnell ins Ferienhaus. Auch heute ließe sich für 50 000 Euro in Ligurien noch eine ausbaubare Ruine finden, sagt Hoenisch. Für 150 000 Euro sei ein ordentliches Haus drin.

Italien ist von Preisstürzen wie in Spanien verschont geblieben. Rare Top-Lagen, etwa in Venedig, sind mit bis zu 10 000 Euro je Quadratmeter teuer wie eh und je. In anderen beliebten Regionen, etwa an den norditalienischen Seen und auch in der Toscana, haben die Preise seit dem Hoch

von 2007/08 zwar um 10 bis 30 Prozent nachgegeben. Doch die Nachfrage ist viel stärker eingebrochen. So hat sich die Anzahl der Hausverkäufe seit 2006 landesweit mehr als halbiert. „Die Banken geben keine Kredite mehr“, berichtet Angela Andretta, Maklerin bei Italresidence am Lago Maggiore. „Für uns Makler ist die Lage katastrophal.“ Preisstützend wirkt, dass - anders als in Spanien - vor allem Privatleute Immobilieneigentümer sind. Wer nicht muss, verkauft zu Niedrigpreisen nicht.

WICHTIGER VORVERTRAG

Auch Nils Dyken von Toscana Immobili, der seit 20 Jahren in der Toscana als Makler arbeitet, hatte „über Jahre weniger Anfragen von deutschen Interessenten“. Viele hätten angesichts von Euro-Krise und den ständigen Regierungswechseln Sorgen um die politische Stabilität gehabt. Langsam kehre das Vertrauen zurück. „Jetzt melden sich wieder mehr“, sagt Dyken, „und die wollen wirklich kaufen.“ Für Interessenten böten sich Chancen: Noch konzentrierte sich die Nachfrage auf einfachere Wohnungen am Meer bis 200 000 Euro und auf höherpreisige Landgüter. „Im mittleren Segment zwischen 400 000 >>



Venedig
Palazzo Vendramin

4,3 Millionen

Das große Gebäude in Venedig steht noch zum Verkauf. 13 Wohnungen finden hier Platz. Die Preise in der Lagunenstadt im Nordosten Italiens sind stabil geblieben; der Markt zieht finanzstarke Investoren an.

» und 800 000 Euro gibt es noch wenig Interessenten.“

Dyken rät zu den Küstenlagen der südlichen Toskana, von Livorno bis Grosseto, „naturbelassen und unverbaut“. Ferienhäuser seien vor allem bei Florenz, Siena und Lucca interessant. Einige davon seien günstig: „Viele Italiener wollten vor Jahren vom Boom der Agriturismi profitieren, einer Art Ferien auf dem Bauernhof“, sagt Dyken. Oft seien die Urlauber dann aber ausgeblieben, Vermieter hätten sich übernommen. „Diese müssen nun verkaufen und können nicht mehr warten.“

Auch der deutsche Ferienwohnungsvermieter Don Scheunert spürt „seit einigen Monaten eine bescheidene Nachfrage“ und hofft auf Besserung. Vor zwölf Jahren haben er und seine Frau ihre Jobs als Möbeleinkäufer und Marketing-Projektleiterin aufgegeben, um in die Marken westlich der Toskana auszuwandern. Sie haben ein abgelegenes Steinhaus als Ruine gekauft, saniert und ausgebaut. Dank viel Eigenarbeit konnten sie die Investition für ihre „Casa Lucia“ mit drei Ferienwohnungen auf 310 000 Euro begrenzen.

„Von der gefürchteten italienischen Bürokratie haben wir wenig gespürt. Wer nicht großspurig auftritt, bekommt Unterstützung“, sagt Scheunert. Nur eins hatten sie übersehen: Da ihr Haus lange leer stand, muss sich die Kommune nicht mehr um die Zufahrtsstraße kümmern. „Etwa 400 Euro pro Jahr für die Instandhaltung zahlen wir selbst“, sagt Scheunert.

Eine wichtige Besonderheit in Italien ist der Vorvertrag. „Er ist bindend, dort wird schon alles Wichtige geregelt“, sagt Doris Reichel, Anwältin in Mailand und Autorin des Buchs „Ferienimmobilien in Italien“. Mit Abschluss des Vorvertrags werden 10 bis 30 Prozent als Anzahlung fällig.

Verstößt der Verkäufer gegen die Auflagen des Vorvertrags, sodass das Geschäft platzt, hat der Käufer gesetzlich Anspruch auf die doppelte Anzahlung. Bringt der Käufer die Transaktion zum Scheitern, darf der Verkäufer die Anzahlung behalten. Ein Makler hat schon mit Abschluss des Vorvertrags Anspruch auf seine Courtage, gezahlt normalerweise vom Auftraggeber.



Toskana
Haus im Chianti

~~288 000,-~~
240 000,-

Das Haus in Poggibonsi im Chianti-Gebiet, gut 30 Kilometer nordwestlich von Siena, lockt mit einer großen Terrasse, die einen guten Ausblick auf die toskanische Landschaft bietet.

Wichtig ist, dass das Wunschobjekt genehmigt und gemäß gesetzlichen Auflagen gebaut worden ist. Kein theoretisches Risiko: Laut Schutzgemeinschaft für Auslandsgrundbesitz wurde rund um den Gardasee jede dritte Immobilie, in Sizilien gar jede zweite nicht gesetzeskonform gebaut. In solchen Fällen können die Grundbuchämter die Umschreibung verweigern. Grenzen Felder an, sollten Vorkaufsrechte von Bauern beachtet werden. „Käufer sollten sich schon im Vorvertrag zusichern lassen, dass keine Vorkaufsrechte bestehen oder diese nicht ausgeübt werden“, sagt Reichel.

Natürlich sollte der Verkäufer auch Eigentümer sein. In Italien gibt es einst herrenlose Grundstücke, auf denen die Hausbesitzer einfach wohnen. Durch diese „Ersitzung“ können sie spätestens nach 20 Jahren einen Antrag auf Eigentum stellen. Käufer sollten sich vom Verkäufer eine Kopie seines Kaufvertrags und die Baugenehmigung zeigen lassen, die es flächendeckend allerdings erst seit 1968 gibt. Aufschlussreich ist auch das Immobilienregister. In diesem sind auch alle Hypotheken sichtbar. Zusätzlich hilft ein Katasterauszug, den Interessenten über das Katasteramt bekommen.

OHNE NUMMER LÄUFT NICHTS

Käufer sollten unbedingt bei italienischen Konsulaten in Deutschland frühzeitig und kostenlos eine italienische Steuernummer („codice fiscale“) beantragen.

Auch in Italien war es lange üblich, dass im Vertrag ein zu niedriger Kaufpreis stand. So konnten Käufer Notargebühren (bis zu zwei Prozent) sowie Käufer und Verkäufer Steuern sparen. Seit 2007 wird für die Grunderwerbsteuer der Katasterwert angesetzt, der deutlich unter dem Kaufpreis liegt. Auf diesen fallen neun Prozent Steuer an (mindestens 1000 Euro), plus 100 Euro Hypotheken- und Katastersteuer. Für Erstwohnsitze sind es nur zwei Prozent. Wer deshalb seinen Erstwohnsitz nach Italien verlegen will, sollte aber Steuernachteile bei anderen Erträgen ins Kalkül ziehen. Käufer müssen über den Erstwohnsitz direkt entscheiden und dann binnen 18 Monaten umziehen. Wird ein als Zweitwohnsitz genutzter Neubau vom Bauträger gekauft, fallen statt Grunderwerbsteuer zehn Prozent Mehrwertsteuer plus 400 Euro Hypotheken- und Katastersteuer an.

In Italien müssen Eigentümer nach dem Kauf laufend verschiedene, nationale und lokale, Steuern zahlen, auch wenn sie das Haus nur selbst nutzen.

niklas.hoyer@wiwo.de, stefanie.mueller | Madrid