Immobilienkauf in Spanien

MySpot-Überlebensguide für Immobilienkäufer

Gewinnen Sie Klarheit, Sicherheit und Ortskenntnisse, bevor Sie investieren.

Ein praktischer, schnörkelloser Ratgeber für Käufer, die verstehen wollen, wie der Immobilienkauf in Spanien tatsächlich abläuft.



Einführung

Was internationale Käufer oft unterschätzen

Dieser Leitfaden wurde erstellt, um Fragen zu beantworten, die mir im Zusammenhang mit dem Kaufprozess in Spanien häufig gestellt werden – damit Sie Ihren Kauf mit mehr Klarheit, Sicherheit und realistischen Erwartungen angehen können.

Spanien ist ein rechtssicheres Land für den Immobilienkauf.

Das eigentliche Risiko für Käufer liegt nicht im Rechtssystem an sich, sondern in einem Missverständnis darüber, wie das System in der Praxis funktioniert:



- Die Kommunikation ist informell.
- Geschäfte basieren auf sozialen Beziehungen.
- Teile des Marktes sind stark reguliert, während es anderen an einer klaren Regulierung mangelt.

- Die meisten Makler arbeiten für den Verkäufer.
- Informationen sind über viele Quellen verstreut und oft inkonsistent.
- Es gibt kein Archiv, das die Historie einer Immobilie, frühere Verkaufspreise oder Eigentumsverhältnisse transparent darlegt – anders als in anderen Ländern, wie etwa den USA.

Dieser Leitfaden erläutert den Kaufprozess, die vor der Vertragsunterzeichnung durchzuführenden Prüfungen, die wesentlichen Kosten sowie die Bereiche, in denen Käufer am häufigsten Risiken eingehen.

Er basiert auf dem, was wir Woche für Woche bei echten Transaktionen beobachten. Wir wollen jenen Moment schaffen, in dem Käufer innehalten und denken: „Moment mal … mir war gar nicht klar, dass das tatsächlich eine Rolle spielt."



Kurz zu uns

Hallo, ich bin Linda, die Gründerin von MySpot Barcelona.



Ich stamme ursprünglich aus Deutschland, habe international gelebt und gearbeitet – unter anderem in London, Shanghai, Hongkong und den USA – und bin seit 2011 in Barcelona zu Hause. Mein beruflicher Werdegang umfasst mehr als 15 Jahre in der Luxus- und Modebranche, wo Verhandlungsgeschick, Präzision und kulturelles Verständnis von entscheidender Bedeutung waren.

Ich bin eine lizenzierte Immobilienmaklerin (AICAT #12493, API #A14027), ausgebildet bei einem führenden deutschen Immobilienunternehmen und Inhaberin eines Executive MBA der ESADE Business School.

Ich habe MySpot Barcelona gegründet, um mehr Struktur, Transparenz und persönliche Begleitung in den Prozess des Immobilienkaufs zu bringen. Da ich selbst einen Umzug ins Ausland erlebt habe, weiß ich, wie wichtig eine klare, unabhängige Beratung ist, wenn man sich auf einem unbekannten Immobilienmarkt zurechtfinden muss.



Kapitel 1

Wie das spanische Immobiliensystem wirklich funktioniert

Kulturelle Faktoren, die eine Rolle spielen

Der spanische Immobilienmarkt ist stark von persönlichen Beziehungen geprägt. Dies beeinflusst den Umgang mit Kommunikation, Zeitplanung und Erwartungen während des gesamten Kaufprozesses.

1. Beziehungen und Vertrauen stehen an erster Stelle.

Persönliche Beziehungen und Vertrauen spielen eine wichtige Rolle bei der Geschäftsabwicklung. Der Aufbau einer guten Beziehung und das Sprechen derselben Sprache können Verhandlungen reibungsloser gestalten und die Kommunikation erleichtern.

2. Die Kommunikation kann sich informell anfühlen.

Gespräche können telefonisch oder über WhatsApp stattfinden, wobei der Tonfall zwanglos wirken kann. Eine informelle Kommunikation bedeutet jedoch nicht, dass die Transaktion an sich informell ist.

3. Der Zeitplan mag flexibel erscheinen.

Der Ablauf folgt nicht immer starren Zeitplänen. Diskussionen und Verhandlungen können bisweilen schneller oder langsamer voranschreiten als erwartet, was bei Käufern, die mit dem lokalen Rhythmus nicht vertraut sind, für Unsicherheit sorgen kann.

Wichtige Punkte zum Verständnis

Für Käufer liegt die eigentliche Herausforderung oft in der Interpretation: den Kontext zu verstehen, sich in der informellen Kommunikation zurechtzufinden und zu wissen, wie man zwischen den Zeilen liest.

Mündliche Vereinbarungen haben keine Rechtsgültigkeit.

Angebote sind schriftlich unter Beifügung einer Kopie eines Ausweisdokuments einzureichen.

Eine Reservierungsgebühr unterstreicht zudem die Ernsthaftigkeit. Nach der Annahme sollte das Angebotsformular vom Verkäufer unterzeichnet werden.

Mündliche Angebote haben nicht dasselbe Gewicht: Ein Gespräch oder eine WhatsApp-Nachricht begründet keine rechtlichen Ansprüche oder Verpflichtungen.







Reservierungsgebühren regen ein Gespräch an.

Es ist üblich, bei Abgabe des Angebots eine Reservierungsgebühr zu hinterlegen. Diese Gebühr sollte vom Makler verwahrt und zurückerstattet werden, falls die Prüfung der Immobilie oder die Verhandlungen zu keiner Einigung führen.

Die Gebühr liegt üblicherweise zwischen 1.500 € und 5.000 € und dient als unverbindliche Möglichkeit, ein Gespräch über Preise und Konditionen zu beginnen sowie Unterlagen zu prüfen.

Privatverträge und Anzahlungen sind rechtlich bindend.

Der gebräuchlichste verbindliche Vertrag ist der „Contrato de arras“.

Dies ist ein privater Kaufvertrag, der:

- den Preis, die Frist sowie alle vereinbarten Kaufbedingungen festlegt,
- beide Parteien rechtlich verpflichtet und
- eine Anzahlung des Käufers von 10 % vorsieht.

Tritt der Käufer nach Unterzeichnung der „Arras“-Vereinbarung zurück, geht die Anzahlung in der Regel verloren. Tritt der Verkäufer zurück, zahlt er dem Käufer üblicherweise den doppelten Betrag der Anzahlung zurück.

Es werden nur sehr wenige Ausnahmen akzeptiert, und diese sind streng gefasst (zum Beispiel, wenn die Finanzierung nicht innerhalb eines bestimmten Zeitraums von drei Banken genehmigt wird).

Die Überprüfungen müssen vor dem privaten Vertrag erfolgen.

Eigentumsverhältnisse, eingetragene Größe, städtebaulicher Status, Bauzustand und Gemeinschaftsregeln müssen vor Unterzeichnung eines verbindlichen Vertrags (z. B. „Las arras“) überprüft werden.

Der Arras-Vertrag kann an bestimmte Bedingungen geknüpft werden, doch die Due-Diligence-Prüfung sollte vorab abgeschlossen sein.

Zudem ist es schwieriger, zusätzliche Bedingungen in die notarielle Urkunde aufzunehmen, wenn diese nicht bereits in der Anzahlungsvereinbarung (Arras) festgelegt wurden.

Sobald der Vertrag unterzeichnet ist, gestalten sich Neuverhandlungen oder ein Rücktritt rechtlich und finanziell schwierig.

Der Notar kommt am Schluss.

Der Notar beurkundet den Kauf, überprüft die Identität der Vertragsparteien und prüft die für den Vollzug erforderlichen Unterlagen.
Der Notar führt keine umfassende technische Überprüfung durch und untersucht auch nicht, ob sich die Immobilie für die Pläne des Käufers eignet. Die wesentlichen rechtlichen, technischen und finanziellen Prüfungen sollten daher bereits vor diesem Stadium abgeschlossen sein.





Lindas Tipp

Arbeiten Sie mit einem vertrauenswürdigen Fachmann zusammen – etwa einem Anwalt, Makler oder Käufervertreter –, der das System versteht und weiß, worauf zu achten ist.

Wenn Sie sich gedrängt fühlen, einen Schritt weiterzugehen, bevor alles geklärt ist, halten Sie inne. Klärung muss vor der verbindlichen Entscheidung erfolgen, nicht erst danach.

Kapitel 2

Sechs weitverbreitete Annahmen, die Probleme verursachen

Die meisten Käufer begehen keine leichtsinnigen Fehler. Sie treffen vernünftige Annahmen, die sich schlicht als falsch erweisen – und genau darin liegt das Risiko.

1. „Wenn es beworben wird, muss es seriös sein."

FALSCH.

Eine Immobilie kann auch dann vermarktet werden, wenn die Unterlagen unvollständig, veraltet oder widersprüchlich sind. Obwohl die Vorschriften für Immobilienanzeigen immer strenger werden, erinnert der Markt bisweilen noch immer an den Wilden Westen.

Die Quadratmeterzahl stimmt möglicherweise nicht mit den offiziellen Unterlagen überein, Terrassen oder Gemeinschaftsflächen werden womöglich als Wohnfläche mitgerechnet, der Immobilie fehlt eventuell eine gültige Nutzungsgenehmigung, es wohnen noch Mieter ohne festes Auszugsdatum darin, und in einigen Fällen berechnen Maklerbüros dem Käufer eine Maklergebühr.

Dies überrascht oft internationale Käufer, die Märkte gewohnt sind, in denen Immobilien bestimmte rechtliche Prüfungen durchlaufen müssen, bevor sie öffentlich angeboten werden dürfen. In Spanien steht häufig die Vermarktung an erster Stelle, während die rechtliche Klärung erst später – manchmal sogar sehr viel später – erfolgt.

Ein Online-Inserat ist keine rechtliche Prüfung – selbst wenn die Fotos fantastisch aussehen und die Beschreibung beruhigend klingt.

2. „Jemand wird alles für mich überprüfen.“

Nicht automatisch.

Rechtliche, technische und städtebauliche Prüfungen erfolgen nur, wenn sie vom Käufer ausdrücklich in Auftrag gegeben und bezahlt werden. Es gibt kein integriertes System, das garantiert, dass bereits alles geprüft wurde oder noch geprüft wird.

In der Praxis liegt es in der Verantwortung des Käufers, sicherzustellen, dass die erforderlichen Überprüfungen durchgeführt und die richtigen Fragen gestellt werden.

Wenn niemand ausdrücklich für eine bestimmte Überprüfung zuständig ist, unterbleibt diese meist. Dadurch entsteht eine gefährliche Lücke in den Annahmen: Käufer bemerken das Versäumnis oft erst, wenn während der Transaktion ein Problem auftritt.



3. „Anzahlungen sind erstattungsfähig.“

Oft falsch.

Viele Käufer verlieren ihre Anzahlung, weil sie den von ihnen unterzeichneten Vertrag schlichtweg nicht vollständig verstanden haben.

Während eine Reservierungsgebühr üblicherweise den Weg für Verhandlungen ebnet und bei Nichteinigung zurückerstattet wird, dient die Anzahlung im Rahmen eines sogenannten „Arras-Vertrags“ dazu, beide Parteien rechtlich zu binden; sie verfällt daher, wenn der Käufer vom Kauf zurücktritt.

4. „Quadratmeter sind eindeutig und standardisiert."

FALSCH.

Marketing-Angaben, Katasterdaten und Einträge im Grundbuch weichen häufig voneinander ab. Bei diesen Diskrepanzen handelt es sich nicht bloß um technische Details; sie können sich auf Renovierungsmöglichkeiten, die Bewertung für Hypotheken, einen späteren Wiederverkauf und sogar auf die rechtlich zulässige Nutzung der Immobilie auswirken.

Wenn Sie wissen wollen, wie viele Quadratmeter Sie tatsächlich erwerben, ist das eigenständige Ausmessen der Immobilie die einzige zuverlässige Methode. Es gibt keine einzelne offizielle Zahl, die stets die Gegebenheiten vor Ort widerspiegelt.

In Spanien werden Immobilien üblicherweise „a cuerpo cierto" verkauft, also im Ist-Zustand („wie besehen"). Was auf dem Papier zunächst wie eine geringfügige Abweichung der Flächenangaben erscheinen mag, kann sich nach dem Erwerb der Immobilie als echte Einschränkung erweisen.

5. „Der Makler arbeitet für beide Parteien."

Nicht unbedingt.

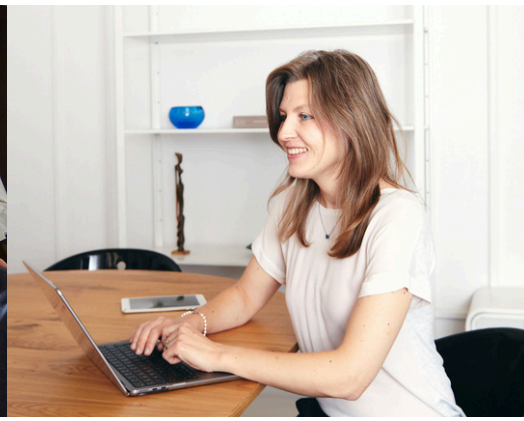
Die meisten Makler handeln ethisch und ermöglichen eine Einigung zwischen Käufer und Verkäufer. Ihre Rolle besteht häufig darin, zu vermitteln und den Geschäftsabschluss auf eine Weise voranzubringen, die für beide Seiten funktioniert.

In den meisten Fällen wird der Makler jedoch vom Verkäufer beauftragt und bezahlt. Das bedeutet, dass seine Hauptverantwortung letztlich darin besteht, die Interessen des Verkäufers zu wahren.

Makler stellen in der Regel Informationen zur Immobilie bereit (manche allerdings nur auf Nachfrage), sind jedoch nicht dafür verantwortlich, diese eigenständig zu überprüfen oder zu verifizieren. Sollte ein potenzielles Problem vorliegen, ist es unwahrscheinlich, dass der Makler Sie darauf hinweist.

Druck kann auch Teil der lokalen Verkaufsdynamik sein und spiegelt nicht immer eine echte Dringlichkeit wider. Vertrauen Sie auf Ihr Bauchgefühl: Wenn Ihnen etwas unklar oder überhastet vorkommt, treten Sie einen Schritt zurück und prüfen Sie die Situation genauer. Druck führt selten zu besseren Entscheidungen. Was sich im Augenblick schneller anfühlt, wird später oft teurer.





6. „Aber er hat gesagt, es ist in Ordnung."

Größtenteils falsch.

Im spanischen Rechtssystem können sich zunächst geringfügig erscheinende Punkte – wie etwa fehlende Unterlagen, unklare Lizenzen oder Unstimmigkeiten – nach Vertragsunterzeichnung als schwierig oder sogar unmöglich zu lösen erweisen. Verlassen Sie sich stets auf schriftliche Unterlagen und rechtssichere Nachweise anstatt auf mündliche Zusagen.

Kapitel 3

So schützen Sie Ihr Geld vor der Vertragsunterzeichnung

Für Käufer in Spanien entsteht das größte finanzielle Risiko vor der endgültigen Unterzeichnung beim Notar.

In dieser Phase vor dem Notartermin werden Anzahlungen geleistet und privatrechtliche Verträge – wie etwa der sogenannte „Arras"-Vertrag – unterzeichnet. Es ist zudem ein Moment großer Begeisterung, in dem Dringlichkeit und Aufregung oft das volle Verständnis der Sachlage überlagern.

Bevor Sie eine Anzahlung leisten oder den Vertrag unterzeichnen, müssen die wichtigsten Merkmale der Immobilie sorgfältig geprüft werden. Werden diese Prüfungen versäumt, können kleine Unklarheiten später zu teuren Überraschungen führen.

Das Wichtigste vor der Zusage

- ☐ Eigentumsverhältnisse und Belastungen im Grundbuch überprüft.
- ☐ Eingetragene Wohnfläche geprüft.
- ☐ Unterschiede zwischen Kataster und Grundbuch identifiziert.
- ☐ Schulden bei der Eigentümergemeinschaft geprüft.
- ☐ Status der Gebäudeinspektion (ITE) überprüft (bei Gebäuden, die älter als 45 Jahre sind).
- ☐ Städtebauliche Situation und Genehmigungen überprüft.
- ☐ Gemeinschaftsregeln und Protokolle der Eigentümerversammlung geprüft, einschließlich zulässiger Nutzung, Vermietung und Beschränkungen.
- ☐ Realisierbarkeit der Renovierung bewertet.
- ☐ Finanzierung auf die Bankbewertung abgestimmt.

Bei dieser Checkliste geht es nicht darum, übermäßig vorsichtig zu sein, sondern sicherzustellen, dass die Immobilie, die Sie kaufen möchten, tatsächlich die ist, die Sie erwerben.

Am besten arbeiten Sie für Mediation und Verhandlungen mit einem Fachmann zusammen (z. B. Käufermakler, Anwalt, Architekt).





Momente, in denen Käufer einen Gang zurückschalten sollten

- Die Finanzierung wird als gegeben vorausgesetzt, anstatt förmlich genehmigt zu sein; vor Beginn der Suche fand keine finanzielle Überprüfung oder Kontaktaufnahme mit einer Bank statt.
- Eine Immobilie wird als stark nachgefragt präsentiert, und der Zeitdruck steigt plötzlich an.
- Es wird eine Reservierungsgebühr verlangt, doch es ist unklar, ob sie zurückerstattet wird.
- Eine Anzahlung wird angefordert, bevor die vollständigen Unterlagen geprüft wurden.

- Die Flächenangaben variieren zwischen den Dokumenten, oder die Immobilie wirkt bei einer persönlichen Besichtigung kleiner.
- Es wurde eine Renovierung ohne die erforderlichen Genehmigungen, Legalisierung oder technische Bestätigung durchgeführt.
- Im Entscheidungsprozess beginnt Schnelligkeit, die Klarheit zu verdrängen.

Lindas Tipp

Wenn Ihnen eine Immobilie wirklich zusagt, können Sie eine Reservierungsgebühr hinterlegen und Ihr Angebot unter Angabe Ihrer Bedingungen und Anforderungen unterbreiten. Dies ermöglicht den Beginn von Verhandlungen und gibt Ihnen gleichzeitig Zeit, die Unterlagen zu prüfen, eine sorgfältige Due-Diligence-Prüfung durchzuführen und etwaige Unklarheiten mit fachlicher Unterstützung zu klären.

Erst wenn alles umfassend überprüft wurde und Sie sich vollkommen sicher fühlen, sollten Sie die Anzahlung leisten und den sogenannten „Arras-Vertrag“ (Kaufvorvertrag mit Anzahlung) unterzeichnen. Idealerweise sollte dieser Vertrag von einem Anwalt oder einer erfahrenen Fachkraft erstellt oder geprüft werden, um sicherzustellen, dass Ihre Interessen angemessen gewahrt bleiben.





Kapitel 4

Was Sie beim Kaufprozess in der Praxis erwartet

Finanzielle Vorbereitung

Eine erfolgreiche Immobiliensuche beginnt meist mit einer klaren Vorstellung vom finanziellen Spielraum. Zu wissen, wie viel man realistisch ausgeben kann, hilft dabei, die Suche gezielter zu gestalten, und verringert das Risiko, eine Immobilie zu verlieren, weil die Finanzierung nicht rechtzeitig geklärt wurde.





Für Kaufinteressenten, die eine Hypothek in Erwägung ziehen, kann eine erste Machbarkeitsprüfung bei einer Bank oder einem Hypothekenexperten Aufschluss über die Kreditwürdigkeit, die aktuellen Marktbedingungen und mögliche Kreditkonditionen geben. Diese frühzeitige Klärung ist oft entscheidend dafür, wie schnell ein Käufer handeln kann, sobald die passende Immobilie gefunden ist.

Abgleich von Erwartungen und Machbarkeit

Zu Beginn der Suche klafft oft eine Lücke zwischen dem, was Käufer idealerweise erwerben möchten, und dem, was angesichts ihres Budgets und der aktuellen Marktlage realistisch ist.

Lage, Immobilientyp, Renovierungsbedarf und Marktpreise beeinflussen dieses Gleichgewicht. Erwartungen und Machbarkeit frühzeitig aufeinander abzustimmen, spart in der Regel Zeit und beugt späterem Frust vor.

Immobiliensuche und -auswahl

Immobilien lassen sich über Online-Plattformen, berufliche Netzwerke sowie private oder Off-Market-Kanäle erschließen. Nicht alle Angebote erscheinen auf öffentlichen Portalen, und viele Immobilien werden innerhalb beruflicher Netzwerke gehandelt, bevor sie den breiten Markt erreichen.

Die Suchphase umfasst typischerweise die Prüfung mehrerer Optionen, die Besichtigung ausgewählter Immobilien sowie die schrittweise Eingrenzung der engeren Auswahl anhand von Kriterien wie Lage, Zustand, Unterlagen und Marktwert.

In dieser Phase liegt die Herausforderung selten in der Anzahl der verfügbaren Immobilien, sondern vielmehr darin, diejenigen zu identifizieren, die tatsächlich den Zielen und Möglichkeiten des Käufers entsprechen.

Immobilienanalyse und Due-Diligence-Prüfung

Sobald eine geeignete Immobilie identifiziert wurde, folgt als nächster Schritt eine detaillierte Analyse, bevor in die Verhandlungen eingetreten wird. Oft treten genau in dieser Phase erstmals verborgene Risiken oder Unstimmigkeiten zutage.

Zu den typischen Prüfungen gehören die Verifizierung der Eigentumsverhältnisse und der eingetragenen Flächen sowie die Überprüfung des rechtlichen Status der Immobilie, wobei die Einhaltung städtebaulicher Vorschriften bestätigt sowie etwaige Schulden, Pfandrechte oder Beschränkungen ermittelt werden, die sich auf den Kauf auswirken könnten.

Auch technische Aspekte des Gebäudes, Renovierungsarbeiten und Gemeinschaftsregelungen können eine Überprüfung erfordern.

Eine Immobilie, die bei der Besichtigung unkompliziert erscheint, kann bei der Durchsicht der Unterlagen verborgene Komplexitäten offenbaren.

Neben rechtlichen und technischen Prüfungen ist die Analyse von Marktdaten und vergleichbaren Transaktionen unerlässlich, um sicherzustellen, dass der Angebotspreis dem tatsächlichen Marktwert der Immobilie entspricht.



Reservierung und Angebot

Wenn beide Parteien Interesse an einer Fortführung des Vorhabens zeigen, unterbreitet der Käufer in der Regel ein schriftliches Angebot. Dieses Angebot wird häufig von einer geringen Reservierungsgebühr begleitet, um die Ernsthaftigkeit des Interesses zu unterstreichen und die Verhandlungen einzuleiten.

Wenn der Verkäufer das Angebot annimmt, wird die Immobilie üblicherweise vom Markt genommen, während die Unterlagen geprüft und die endgültigen Bedingungen der Transaktion geklärt werden.

Der Arras-Vertrag

Der nächste Schritt ist in der Regel der „Contrato de arras“, ein privatschriftlicher Kaufvertrag zwischen Käufer und Verkäufer.

Dieser Vertrag legt den Kaufpreis, den Zeitplan sowie alle mit der Transaktion verbundenen spezifischen Bedingungen fest. Eine sorgfältige Prüfung sowohl der Objektunterlagen als auch der Vertragsbedingungen vor der Unterzeichnung ist daher unerlässlich.

Kauf mit Hypothek

Wird der Kauf über eine Hypothek finanziert, verlangt die Bank ein unabhängiges Wertgutachten, das von einem zertifizierten Sachverständigen erstellt wird.

Sobald die Hypothekenkonditionen feststehen, schreibt das spanische Recht vor, dass der Käufer vor der Unterzeichnung der Hypothekenurkunde einen Termin beim Notar wahrnimmt. Bei diesem Termin erläutert der Notar die Kreditbedingungen, um sicherzustellen, dass der Kreditnehmer die finanzielle Verpflichtung vollständig versteht.

Aufgrund des Bewertungsverfahrens und der Bankabläufe nimmt der Prozess der Hypothekenvergabe oft mehrere Wochen in Anspruch. Aus diesem Grund dauern Transaktionen, die eine Finanzierung beinhalten, bis zum Abschluss in der Regel länger (etwa drei Monate).

Unterzeichnung der öffentlichen Urkunde beim Notar

Der Kauf wird formell durch die Unterzeichnung der öffentlichen Urkunde vor einem Notar abgeschlossen. Der Notar prüft die Identität der Parteien und stellt sicher, dass die erforderlichen Unterlagen vorliegen.

Um den Kauf abzuschließen, müssen Käufer eine spanische NIE-Nummer einholen und in der Regel ein spanisches Bankkonto eröffnen.

Die Zahlung erfolgt üblicherweise mittels beglaubigter Bankschecks, über die Spanische Zentralbank oder durch andere vor der Unterzeichnung vereinbarte sichere Zahlungsmodalitäten.

Einige Notare bieten auch ein gesichertes Verwahrkonto an, auf das der Käufer den Geldbetrag einzahlen kann, damit der Notar ihn bei der Unterzeichnung der Urkunde an den Verkäufer aushändigt.



Steuern, Eintragung und Schritte nach dem Kauf

Nach der Unterzeichnung müssen die Kaufsteuern entrichtet und die Immobilie im Grundbuch eingetragen werden.

Zu den administrativen Abläufen gehören auch die Aktualisierung der Eigentumsunterlagen und die Übertragung von Versorgungsverträgen auf den neuen Eigentümer. Gelegentlich bieten Notare an, diese Aufgaben gegen eine geringe Servicegebühr für den Käufer zu übernehmen.

Erst nach Abschluss dieser Schritte ist die Immobilie vollständig auf den Namen des Käufers eingetragen.

Verständnis der Abfolge

Was bei einer schrittweisen Beschreibung einfach erscheint, erweist sich in der Praxis oft als komplexer – insbesondere dann, wenn Dokumentation, Finanzierung, Verhandlungen und Zeitpläne parallel vorangetrieben werden müssen.

Wenn man den Prozess mit Vorbereitung, Geduld und sorgfältiger Überprüfung angeht, trägt dies dazu bei, dass die Begeisterung für eine Immobilie nicht die Klarheit verdrängt.



Lindas Tipp

In Spanien bewegen sich die Verhandlungen beim Preis üblicherweise nach unten, nicht nach oben. Je nach Immobilie, Lage und Marktlage kann der Endpreis bisweilen 10 bis 20 % unter dem ursprünglichen Angebotspreis liegen.

Erfolgreiche Verhandlungen basieren auf Fakten, nicht auf Emotionen. Käufer, die sich mit Marktdaten, Fakten und vergleichbaren Verkaufsstatistiken vorbereiten, erzielen in der Regel bessere Ergebnisse als diejenigen, die sich von ihren Gefühlen leiten lassen.

Maklergebühren sind üblicherweise im Verkaufspreis enthalten und werden vom Verkäufer getragen. Einige Makler verlangen jedoch mittlerweile auch Gebühren von Käufern. Ist dies der Fall, sollte dies im Angebot stets klar ausgewiesen werden, da dieser Marktbereich nach wie vor nicht einheitlich geregelt ist.

Kapitel 5

Realistische Kosten beim Immobilienkauf in Spanien

Viele Käufer konzentrieren sich vor allem auf den Kaufpreis einer Immobilie. Die Gesamtkosten für den Erwerb einer Immobilie in Spanien umfassen jedoch auch Steuern, Verwaltungsgebühren sowie professionelle Prüfungen, die im Rahmen der Transaktion anfallen.

Die Unterschätzung dieser zusätzlichen Kosten ist einer der häufigsten und vermeidbarsten Fehler.

Als Faustregel sollten Käufer beim Erwerb ohne Hypothek zusätzlich zum Kaufpreis mit etwa 12 % rechnen (10 % Grunderwerbsteuer sowie 2 % für Notar-, Grundbuch- und Stempelgebühren).

In Katalonien kann dieser Wert bei Luxusimmobilien bis zu 14 % betragen, während er in Madrid aufgrund der dort niedrigeren Grunderwerbsteuer auch niedriger ausfallen kann.

Wird der Kauf über eine Hypothek finanziert, sollten Käufer zudem berücksichtigen, dass spanische Banken üblicherweise etwa 80 % des Immobilienwerts finanzieren; das bedeutet, dass neben den Transaktionskosten weitere 20 % aus Eigenmitteln aufgebracht werden müssen.






Wichtigste Steuern

Die Steuern beim Immobilienkauf variieren je nachdem, ob es sich um eine Bestandsimmobilie oder einen Neubau handelt, und unterscheiden sich zudem zwischen den spanischen Regionen.

Bei Wiederverkaufsimmobilien ist die Grunderwerbsteuer (ITP) die wichtigste Steuer. In Katalonien folgt diese Steuer einer progressiven Staffelung, die sich nach dem Erwerbswert der Immobilie richtet:

Bis 600.000 €:
10 %

600.000 € – 900.000 €:
11 %

900.000 € – 1.500.000 €:
12 %

Über 1.500.000 €:
13 %

Im Vergleich dazu wenden einige Regionen niedrigere Pauschalsätze an. So liegt die ITP in Madrid derzeit bei 6 %.

Bei Neubauten in Katalonien zahlen Käufer 10 % Mehrwertsteuer (IVA) sowie rund 1,5 % Stempelsteuer (AJD).

Je nach Region und Anspruchsberechtigung können bestimmte Steuervergünstigungen für spezifische Kategorien – wie etwa junge Käufer, kinderreiche Familien oder selbst genutztes Wohneigentum – gelten.

Verwaltungskosten

Neben den Steuern fallen im Rahmen des Kaufprozesses auch verschiedene weitere Kosten an. Typische Beispiele sind unter anderem:

Notargebühren
In der Regel zwischen 600 € und 1.500 €, abhängig vom Kaufpreis und der Komplexität der Transaktion.

Grundbuchgebühren
Typischerweise etwa 400 bis 1.000 Euro.

Verwaltungsagentur (Gestoría)
Wird bisweilen zur Koordinierung von Steuerzahlungen und Registrierungsverfahren eingesetzt.

Diese Kosten sind relativ vorhersehbar, hängen jedoch dennoch von der Struktur und dem Wert der Transaktion ab.

Professionelle Überprüfungen

Vor der Unterzeichnung eines Kaufvertrags werden häufig mehrere zusätzliche Prüfungen empfohlen.

Dazu können gehören:

Rechtliche Prüfung der Dokumentation
Etwa 600 € bis 2.500 €, abhängig von der Komplexität der Immobilie und der Transaktion.

Technische Überprüfung der Immobilie
Etwa 400 bis 800 € für Wohnungen und 1.000 bis 2.000 € für Häuser, je nach Art der erforderlichen Inspektion.

Diese Schritte sind nicht zwingend erforderlich, können aber dabei helfen, Probleme zu erkennen, die sonst womöglich erst nach dem Kauf auftreten würden.

Hypothekenbezogene Kosten

Bei einer finanzierten Immobilie können zusätzliche Kosten anfallen. Banken verlangen in der Regel ein unabhängiges Wertgutachten, das üblicherweise zwischen 300 und 700 Euro kostet.

Bei einigen Hypothekenprodukten können je nach Kreditgeber und den spezifischen Kreditbedingungen auch zusätzliche Bankprovisionen anfallen.

Da die Genehmigung von Hypotheken, Wertermittlungen und die Prüfung von Unterlagen Zeit in Anspruch nehmen, dauern Transaktionen mit Finanzierung in der Regel länger als Barkäufe.



Hinweis zu den Kostenschätzungen

Bei den oben genannten Zahlen handelt es sich um unverbindliche Schätzungen, die auf typischen Transaktionen in Spanien mit Stand 2026 basieren. Die tatsächlichen Kosten können je nach Immobilientyp, Standort, Finanzierungsstruktur und den individuellen Umständen des Käufers variieren.

Das Verständnis der verschiedenen Kostenbestandteile in einem frühen Stadium des Prozesses hilft Käufern, ihre Finanzen realistisch zu planen und spätere Überraschungen zu vermeiden.

Dies ist einer der Gründe, warum viele erfahrene Käufer den Prozess mit einer Prüfung der finanziellen Machbarkeit beginnen, noch bevor sie die Immobiliensuche starten.

Kapitel 6

Was einen Kauf wirklich sicher macht

Ein sicherer Kauf in Spanien wird nicht definiert durch:

- Geschwindigkeit
- Zuversicht
- Vertrauen
- Begeisterung

Diese Elemente können sich im Moment beruhigend anfühlen, bieten jedoch keinen echten Schutz.

Ein Kauf wird sicherer, wenn Käufer:

- Den Prozess verstehen.
- Ihre finanziellen Grenzen frühzeitig klären.
- Langsamer werden, wenn sich der Zeitplan plötzlich beschleunigt.
- Informationen überprüfen, anstatt sich auf Annahmen zu verlassen.
- Mithilfe von Marktdaten und Fakten verhandeln.
- Dokumente und Verträge sorgfältig prüfen.
- Die rechtlichen und finanziellen Konsequenzen jedes Schrittes verstehen, bevor sie unterschreiben.

Lindas Tipp

In Spanien ist die Maklerprovision in der Regel bereits im Immobilienpreis enthalten. Das bedeutet, dass Sie – unabhängig davon, ob Sie sich dessen bewusst sind oder nicht – für den Makler des Verkäufers bezahlen.

Einige Agenturen berechnen Käufern zusätzlich eine Gebühr, oft ohne die enthaltenen Leistungen klar zu erläutern. Heute müssen Immobilienangebote alle möglichen Kosten für Käufer transparent ausweisen, einschließlich Steuern (ITP), Notarkosten, Grundbuchgebühren und etwaiger Maklergebühren.

Sie werden immer bezahlen – entscheidend ist, zu wissen, wofür Sie bezahlen und wer Ihre Interessen vertritt.

Kapitel 7

Wer braucht einen Käufermakler – und warum?

Bei MySpot Buyers arbeiten wir mit Käufern und Investoren unterschiedlichster Hintergründe und mit den verschiedensten Investitionsbudgets und -möglichkeiten zusammen.

Wir können einem Kunden helfen, eine Einzimmerwohnung für 200.000 € zu finden, und einem anderen eine Luxusvilla an der Costa Brava für 3.000.000 €.

Unsere Kunden wenden sich aus verschiedenen Gründen an uns, vor allem jedoch, wenn sie:

- Unsicher sind, wie der spanische Immobilienmarkt funktioniert.
- Mit dem Prozess und der erforderlichen Dokumentation überfordert sind.
- Zuvor ein Angebot verloren haben oder eine enttäuschende Erfahrung gemacht haben.
- Professionelle Unterstützung bei der Verhandlung und der Sicherung der richtigen Immobilie benötigen.
- Aus der Ferne kaufen und jemanden vor Ort benötigen, dem sie vertrauen können.
- Investoren sind, die nach exklusiven oder nicht öffentlich angebotenen Möglichkeiten suchen.
- Internationale Käufer ohne lokale Marktkenntnisse sind.

Unsere Aufgabe besteht nicht darin, Entscheidungen zu überstürzen, sondern komplexe Prozesse verständlich zu machen, Risiken frühzeitig zu erkennen und Käufern dabei zu helfen, sich sicher und nicht überfordert zu fühlen.

Wenn Sie Folgendes möchten:

- Zugang zu Immobilien erhalten, die nicht öffentlich angeboten werden
- Die passende Immobilie für Ihren Lebensstil und Ihr Budget finden
- Eine Immobilie vor der Unterzeichnung rechtlich, technisch und anhand aller relevanten Unterlagen prüfen lassen
- Die tatsächlichen Risiken und die gesamten Erwerbskosten frühzeitig verstehen
- Die richtigen Schritte und den richtigen Zeitplan im spanischen System kennen.
- Unstimmigkeiten erkennen, bevor Anzahlungen geleistet werden.
- Sicherstellen, dass Finanzierung und Bewertung übereinstimmen, bevor Sie sich verpflichten.
- In Ruhe vorangehen – ohne Druck oder künstliche Dringlichkeit.

Dann kann Ihnen ein einziges klares Gespräch viel Stress und oft auch viel Geld ersparen:

Telefon: +34 674 636373

E-Mail: info@myspotbarcelona.com

Website: www.myspotbarcelona.com

Instagram: @myspot.barcelona

WhatsApp:



Glossar der Immobilienbegriffe

Beim Immobilienkauf in Spanien begegnen Käufern häufig Fachbegriffe, die ihnen möglicherweise nicht vertraut sind. Nachfolgend finden Sie einige der gebräuchlichsten Begriffe und eine Erklärung, was diese in der Praxis üblicherweise bedeuten.

Nicht öffentlich angebotene Immobilie (Off-Market-Immobilie)

Immobilien, die nicht öffentlich im Internet angeboten werden. Sie werden häufig diskret zwischen Maklern, Rechtsanwälten, Architekten, Investmentfonds oder privaten Eigentümern vermittelt. Der Zugang zu solchen Angeboten hängt in der Regel von professionellen Netzwerken und persönlichen Kontakten ab.

Due Diligence (sorgfältige Prüfung)

Die Prüfungsphase vor der verbindlichen Kaufentscheidung. In Spanien umfasst die Due Diligence in der Regel rechtliche und technische Prüfungen, um sicherzustellen, dass die Immobilie ohne unerwartete rechtliche, bauliche oder finanzielle Risiken erworben werden kann.

Nota Simple (spanischer Grundbuchauszug)

Ein Auszug aus dem spanischen Grundbuch, aus dem der eingetragene Eigentümer der Immobilie sowie bestehende Hypotheken, Pfändungen oder sonstige rechtliche Belastungen hervorgehen.

Kataster (Catastro) vs. Grundbuch (Registro de la Propiedad)

Spanien verfügt über zwei parallele Systeme zur Erfassung von Immobilieninformationen:

- **Catastro (Kataster)** ist das staatliche Katasterregister, das hauptsächlich für steuerliche Zwecke und zur Beschreibung der Immobilie verwendet wird.
- **Registro de la Propiedad (Grundbuch)** ist das rechtliche Register, das das Eigentum sowie die eingetragenen Rechte an der Immobilie bestätigt.

Die Angaben in diesen beiden Systemen stimmen nicht immer vollständig überein. Deshalb werden im Rahmen der Due Diligence in der Regel beide Register geprüft.

Cédula de Habitabilidad (Bewohnbarkeitsbescheinigung)

Die Bescheinigung, die bestätigt, dass eine Immobilie die gesetzlichen Mindestanforderungen für die Nutzung als Wohnraum erfüllt. Ohne dieses Dokument können der Abschluss von Versorgungsverträgen oder die rechtmäßige Nutzung als Wohnung möglicherweise nicht möglich sein. Bei Neubauten wird sie als „Primera Ocupación“ und bei Bestandsimmobilien als „Segunda Ocupación“ ausgestellt.

ITE (Inspección Técnica de Edificios bzw. technische Gebäudeinspektion)

Eine verpflichtende Gebäudeinspektion für Gebäude in Barcelona, die älter als 45 Jahre sind. Sie bewertet den baulichen Zustand des Gebäudes und zeigt möglichen Instandsetzungsbedarf auf. Dieses Dokument sollte unbedingt geprüft werden, da noch ausstehende Kosten für Gebäudereparaturen auf den Käufer übergehen können.

Comunidad de propietarios (Wohnungseigentümergemeinschaft)

Die Eigentümergemeinschaft des Gebäudes. Die Eigentümer beteiligen sich an gemeinschaftlichen Kosten, beispielsweise für Instandhaltung, Aufzüge, Fassaden und Gemeinschaftsflächen. Die Eigentümergemeinschaft legt außerdem Regeln fest, die die konkrete Nutzung der Immobilie beeinflussen können.

Vicios ocultos (versteckte Mängel)

Schwerwiegende, nicht erkennbare Mängel, wie beispielsweise strukturelle Schäden, Feuchtigkeit oder mangelhafte Installationen, die bereits vor dem Verkauf bestanden haben. Diese Mängel mindern den Wert der Immobilie erheblich oder beeinträchtigen ihre vorgesehene Nutzung und sind bei einer gewöhnlichen Besichtigung nicht feststellbar. Die wichtigsten Merkmale versteckter Mängel:

Voraussetzungen: Sie müssen bereits vor dem Kauf bestanden haben, verborgen gewesen sein und eine erhebliche Beeinträchtigung darstellen.

Anspruchsfrist: Bei privaten Verkäufen beträgt die Frist sechs Monate ab Übergabe der Immobilie. Bei Neubauten gelten nach dem spanischen Bauordnungsgesetz (LOE) folgende Gewährleistungsfristen: ein Jahr für Ausführungs- und Oberflächenmängel, drei Jahre für Mängel, die die Bewohnbarkeit beeinträchtigen, und zehn Jahre für strukturelle Mängel.

Haftung: Der Verkäufer haftet auch dann, wenn ihm die Mängel nicht bekannt waren. Wird jedoch „Bösgläubigkeit" nachgewiesen, das heißt, der Verkäufer kannte die Mängel und hat sie verschwiegen, kann er zusätzlich zum Ersatz weiterer Schäden verpflichtet sein.

Rechtliche Schritte: Die Wandelungsklage (acción redhibitoria) führt zur Aufhebung des Kaufvertrags und zur Erstattung der entstandenen Kosten. Die Minderungsklage (quanti minoris) ermöglicht eine verhältnismäßige Reduzierung des Kaufpreises.

Schritte zur Geltendmachung von Ansprüchen: Informieren Sie den Verkäufer per Einschreiben, lassen Sie eine technische Begutachtung durchführen und nehmen Sie an einem Mediationsverfahren teil, das seit 2025 vor einer gerichtlichen Klage verpflichtend ist.

A cuerpo cierto („Kauf wie besichtigt")

Ein rechtlicher Begriff, der bedeutet, dass die Immobilie als klar definierte, physische Einheit und nicht zu einem bestimmten Quadratmeterpreis erworben wird. Der Kaufpreis bezieht sich auf die Immobilie in ihrem aktuellen, sichtbaren Zustand und mit ihren tatsächlichen Abmessungen, unabhängig von geringfügigen Abweichungen bei den offiziellen Flächenangaben.

Reservierungsgebühr (Hoja de oferta)

Bei Abgabe eines Angebots wird in der Regel ein kleiner Betrag gezahlt, um das ernsthafte Kaufinteresse zu bestätigen und die Immobilie während der Verhandlungen vorübergehend zu reservieren. Üblich sind etwa 1.500 bis 2.000 € für eine Wohnung beziehungsweise rund 5.000 € für ein Haus, abhängig vom Immobilienwert. Der Betrag wird normalerweise von der Makleragentur des Verkäufers verwahrt und sollte zurückerstattet werden, wenn keine Einigung zustande kommt. Wird eine längere Reservierungsfrist benötigt, kann eine höhere Zahlung verlangt werden.

Contrato de arras (verbindlicher Anzahlungsvertrag)

Ein in Spanien rechtsverbindlicher Vorvertrag, bei dem der Käufer eine Anzahlung, häufig 10 % des Kaufpreises, leistet, um die Immobilie verbindlich zu sichern. Der Vertrag bindet beide Parteien: Der Käufer kann nicht ohne Weiteres vom Kauf zurücktreten, und der Verkäufer darf die Immobilie nicht an eine andere Person verkaufen. Tritt der Verkäufer zurück, muss er dem Käufer in der Regel den doppelten Anzahlungsbetrag zurückzahlen. Der Arras-Vertrag wird normalerweise etwa 7 bis 10 Tage nach Annahme des Angebots unterzeichnet.

Escritura (Notarurkunde)

Die abschließende Unterzeichnung beim Notar, bei der das Eigentum an der Immobilie offiziell übertragen und der noch ausstehende Kaufpreis bezahlt wird.

Benötigt der Käufer eine Finanzierung, nimmt die finanzierende Bank am Notartermin teil. Für den Immobilienkauf benötigt der Käufer eine gültige NIE-Nummer sowie ein spanisches Bankkonto. Zahlungen von einem ausländischen Bankkonto im Rahmen der notariellen Beurkundung werden aufgrund zeitlicher Abläufe und Sicherheitsbedenken nur selten akzeptiert.

Auch wenn Sie Geld aus dem Ausland überweisen können, verlangen Verkäufer und Notare in Spanien fast immer eine Zahlungsmethode, die den Zahlungseingang am Tag der Unterzeichnung garantiert. In der Regel erfolgt dies über ein spanisches Bankkonto.

Quadratmeter: bebaute Fläche vs. Nutzfläche

Bebaute Fläche in Quadratmetern (Metros cuadrados construidos): die gesamte bebaute Fläche der Immobilie, einschließlich Wänden, tragenden Bauteilen und teilweise auch eines anteiligen Teils der Gemeinschaftsflächen.

Nutzfläche in Quadratmetern (Metros cuadrados útiles): die tatsächlich nutzbare Innenfläche der Immobilie, ohne Wände und tragende Bauteile.

Typischer Ablauf eines Immobilienkaufs

Angebot/Reservierungsgebühr: Sobald Ihnen eine Immobilie gefällt.

Arras-Vertrag: 7–10 Tage später.

Notarieller Kaufabschluss (Escritura): Ca. 1 Monat nach Unterzeichnung des Arras-Vertrags, wenn der Käufer keine Finanzierung benötigt; ca. 3 Monate, wenn eine Bankfinanzierung erforderlich ist.

Lassen Sie uns sprechen!

+34 674 636373

info@myspotbarcelona.com

www.myspotbarcelona.com

@myspot.barcelona

myspot. buyers



Rechtlicher Hinweis

Erstellungsdatum: März 2026
Ort: Barcelona, Spanien

1. Allgemeine Informationen
Die in diesem Leitfaden „MySpot-Überlebensguide für Immobilienkäufer" enthaltenen Informationen dienen ausschließlich allgemeinen Informationszwecken und stellen keine Rechts-, Finanz- oder Steuerberatung dar. Obwohl wir uns bemühen, mit Stand März 2026 korrekte und aktuelle Informationen bereitzustellen, unterliegen der spanische Immobilienmarkt und die dafür geltenden gesetzlichen Bestimmungen regelmäßigen Änderungen.

2. Richtigkeit von Zahlenangaben und Schätzungen
Alle in diesem Dokument genannten Zahlenwerte, Steuersätze, wie beispielsweise ITP, IVA oder AJD, sowie Kostenschätzungen sind lediglich Näherungswerte und dienen ausschließlich zur Orientierung. Die tatsächlichen Kosten können je nach Art der Immobilie, ihrem Standort beziehungsweise der jeweiligen Autonomen Gemeinschaft, dem endgültigen Kaufpreis und den individuellen Umständen des Käufers erheblich variieren. MySpot Barcelona übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit oder Vollständigkeit dieser Angaben.

3. Haftungsbeschränkung
MySpot Barcelona, seine Gründer und Mitarbeitenden haften nicht für finanzielle Verluste, rechtliche Unstimmigkeiten oder sonstige Schäden, die aus Handlungen entstehen, welche auf Grundlage der Inhalte dieses Leitfadens vorgenommen wurden.
Immobilientransaktionen in Spanien sind mit bestimmten Risiken verbunden. Leserinnen und Leser werden daher ausdrücklich darauf hingewiesen, vor der Unterzeichnung rechtsverbindlicher Verträge oder der Zahlung beziehungsweise Bereitstellung von Geldmitteln unabhängigen fachlichen Rat bei qualifizierten Rechtsanwälten, Steuerberatern und technischen Sachverständigen einzuholen.

4. Gerichtsstand
Dieser Leitfaden wurde in Übereinstimmung mit den geltenden Berufsstandards und ethischen Grundsätzen für Immobilienmakler in Katalonien (AICAT) erstellt. Für die Auslegung der hierin enthaltenen Informationen gilt spanisches Recht.

© 2026 MySpot Barcelona. Alle Rechte vorbehalten.