

**“FOR SALE”
Immo-Guide 2007**

eine Informationsbroschüre für den Immobilienkauf in Südafrika
von Christoph v. Kalckreuth, Email: info@anwaltamkap.com

Die Saison 2006/2007 sagt aufgrund der Terrorgefahr in vielen Urlaubsländern der Welt zumindest für Südafrika eine große Touristenwelle voraus. Viele Gäste werden aufgrund des zur Zeit schwachen Randes zu der Entscheidung kommen, sich in Südafrika eine Ferienimmobilie oder eine Immobilie als Investment zu kaufen oder um vielleicht sogar den Entschluss zu fassen, sich hier niederzulassen. Einzige wirkliche Voraussetzung, die ein ausländischer Käufer mitbringen muss, ist eine gültige Aufenthaltserlaubnis zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses, wobei das Touristenvisum ausreicht. Wer illegal im Land ist, kann/darf keine Immobilie erwerben.

Mit dieser Euphorie sollte auf alle Fälle äußerste Wachsamkeit einhergehen. Der Kauf einer Immobilie in Südafrika ist im Prinzip so einfach und unkompliziert, dass man als Unwissender schnell in eine unerwünschte Situation gerät, die finanzielle Nachteile bis hin zum Verlust von Anzahlung und / oder der gewünschten Immobilie führen kann.

Die Suche nach der Traumimmobilie läuft in Südafrika meist über eine der vielen Makleragenturen des Landes. Über das Internet, viele Wochen- und Monatsmagazine aber auch die über die wöchentliche Beilage der Tageszeitungen, erhält man einen guten Überblick über den Immobilienmarkt.

Der Kauf der Immobilie läuft dann auch fast immer nach dem folgenden Schema ab:
Man findet eine interessante Immobilie mit Hilfe eines Maklers. Nach der Besichtigung kommt früher oder später die Entscheidung „das ist es“. Als Käufer gibt man dann ein Kaufangebot ab, die sog. „Offer to Purchase“. Es wird in der Regel vom Makler aufgesetzt, bzw ein Standardvertrag ausgefüllt. Hier zeigt sich schnell das Fachwissen des Maklers, wenn es darum geht eigene Forderungen und Wünsche einzubringen, die auf Widerspruch beim Verkäufer stoßen könnten. Es sind gewisse Klauseln besonders zu beachten, auf die wir im weiteren Verlauf noch näher eingehen werden. Hat man das Angebot unterzeichnet, überbringt der Makler das Angebot dem Verkäufer. Der Verkäufer hat nun die Möglichkeit das Angebot genau so anzunehmen oder aber ein Gegenangebot abzugeben. Dies geschieht dann unter Korrektur des existierenden Angebots. Der Makler überbringt nun das Gegenangebot dem Käufer. Dieser kann nun annehmen oder ebenfalls ein erneutes Gegenangebot abgeben. So kann es passieren, dass der Makler mehrmals hin- und hergeschickt wird, bis es letztendlich zu einer Einigung kommt oder eben nicht. Der Vertrag geht dann zum vom Verkäufer bestimmten Notar. Dieser nimmt mit den Vertragsparteien Kontakt auf und steuert die weitere Ausführung des Vertrags. Sämtliche erforderlichen Dokumente, Zertifikate usw laufen bei ihm zusammen. Er bereitet die Zahlung der Übertragungssteuer und die anteilige Grundstückssteuer vor. In der Zwischenzeit wird die Anzahlung fällig, die entweder auf das Treuhandkonto des Notars oder des Maklers überwiesen wird. Weiterhin wird der Notar beim Käufer frühzeitig nach der Differenz des Kaufpreises fragen oder zumindest eine Bankgarantie für den Restkaufpreis einfordern. Etwa sechs bis acht Wochen nach dem Vertragsschluss sollte der Käufer die Steuern und Gebühren an den Notar abführen, damit dieser eine Quittung vom Finanzamt erhalten kann. Diese ist erforderlich für die Grundstücksübertragung. Ist das Grundstück mit einer Hypothek belastet, bereitet er weiterhin die entsprechende Ablösung vor. Sollte eine Finanzierung für den Käufer in Betracht kommen, kann er diese Eintragung vorbereiten, es sei denn dass die finanzierende Bank einen anderen Notar dafür bestimmt hat. Etwa ein bis zwei Wochen vor dem Übertragungstermin reicht der Notar alle Dokumente beim Grundbuchamt ein. Der Prozess dauert je nach Arbeitsbelastung zur fünf bis zehn Werktage, oft auch länger, bis die Übertragung zur Registrierung aufgerufen wird. Am Tag der Übertragung zahlt dann der Notar den treuhänderisch gehaltenen Kaufpreis an den Verkäufer aus, abzüglich etwaiger Hypothekenschulden. Hat der Makler eine Anzahlung

gehalten, zieht er seine Provision von der Anzahlung ab und zahlt die Differenz an den Verkäufer oder den Notar. Die Zinsen aus den Treuhandkonten gehen an den Käufer. Der Makler übergibt in der Regel die Schlüssel an den Käufer.

Im Folgenden werden wichtige Punkte, die beim Kauf einer Immobilie Beachtung finden sollten.

1. Der Kaufvertrag (Deed of Sale):

In den meisten Fällen wird der Kaufvertrag vom vermittelnden Makler aufgesetzt; in den seltensten Fällen von einem Rechtsanwalt oder Notar. Dies ist ein oft entscheidender Unterschied zum deutschen Recht, wo ein notarieller Kaufvertrag Voraussetzung ist. Zwar verfügen Makler in der Regel über Standardverträge, doch mangelndes juristisches Wissen verhindert oft eine flexiblere Gestaltung des Kaufvertrags, was sich in der Regel ungünstig für den Käufer auswirkt. Denn der Makler ist hier fast ausschließlich für den Verkäufer tätig und verfolgt dessen Interesse auf einen Verkauf zum bestmöglichen Preis, was damit auch eine höhere Provision mit sich bringt.

2. Die Parteien (The Seller and the Purchaser):

Wer verkauft und wer soll kaufen. Unterschiedliche Personen sind denkbar: Privatperson, Gesellschaft (CC oder Pty) oder Trust. Unterschiede hinsichtlich der Käuferposition machen sich bei der Berechnung der Grunderwerbssteuer bemerkbar. Auch ist eine Zentralbankgenehmigung erforderlich, wenn man den Kaufpreis für die Gesellschaft zur Verfügung stellt.

3. Das Grundstück (The Property):

Grundstück: Jedes Grundstück ist im Grundbuchamt registriert und verfügt über eine Grundstücksnummer (Erf Nr). Ein Grundstück kann nur lastenfrei übertragen werden. Der mit der Übertragung beauftragte Notar stellt das sicher. Ein Blick in die Grundstücksurkunde (Title Deed) gibt verlässlich Auskunft darüber, ob vielleicht Rechte Dritter wie Wegerechte oder Nutzungsrechte bestehen. Das Title Deed reflektiert dabei die Geschichte des Grundstücks. Bestehen Sie auf die Einsicht oder auf eine Kopie. Man kann hier immer wieder Überraschungen erleben.

4. Die Anzahlung (The Deposit)

Eine Anzahlung muss nicht geleistet werden, wenn sie nicht vertraglich vereinbart ist. In der Regel bestehen Makler oder Verkäufer auf eine Anzahlung. Sie kann der Höhe nach variabel sein, wobei sie 10% des Kaufpreises nicht übersteigen sollte. Es sollte weitemin vereinbart sein, dass die Anzahlung dem Käufer zurückerstattet wird, sollten vertragsauflösende Bedingungen eintreten oder der Kaufvertrag schon nicht zu stande kommen. Die Anzahlung wird in der Regel nach Vertragsschluss fällig. Als ausländischer Käufer sollte man daher darauf achten unter Umständen eine längere Frist für die Anzahlung zu vereinbaren.

5. Fristen:

Die Fristen zur Zahlung von Anzahlung, Kaufpreis, Übertragungssteuer und Notarkosten können frei vereinbart werden. Sind Sie in Südafrika im Urlaub, bedenken Sie, dass Sie Zeit benötigen, bis es Ihnen möglich ist, die Anzahlung elektronisch zu leisten. Langwieriger kann es werden, wenn eine Zentralbankgenehmigung beantragt werden soll, die in der Regel nach 5 bis 10 Werktagen eingeholt ist. Diese ist nicht erforderlich, wenn man die Immobilie im eigenen Namen kauft.

6. Kaufpreis (The Purchase Price):

Der Kaufpreis muss nicht automatisch der Preis sein, der vom Makler oder Eigentümer genannt wird. Mit viel Verhandlungsgeschick kann man oft mehr als 10% des Preises einsparen, denn oftmals sind etwa 10% des Kaufpreises als Verhandlungsspielraum bereits eingebaut. Neben der Möglichkeit einer lokalen Finanzierung des Kaufpreises in der Regel von 50%, kommt es darauf an die Anzahlung sowie den Kaufpreis termingerecht nach Südafrika zu überweisen. Geht man davon aus, dass die Immobilie im privaten Namen

gekauft wird, kann der Kaufpreis problemlos nach Südafrika an den Notar überwiesen werden. Heben Sie alle Zahlungsbelege auf und lassen Sie sich vom Notar eine Eingangsbestätigung geben. Diese Dokumente werden Sie brauchen, wenn Sie eines Tages den Erlös aus dem Verkauf Ihrer Immobilie wieder ins Ausland transferieren wollen. Wichtig zu wissen ist, dass Sie den gesamten Verkaufserlös ausführen dürfen als Privatperson! Ein entsprechender Vermerk sollte von der Bank auf dem „Title Deed“ eingetragen werden. Während man im Normalfall eine Anzahlung von 5 bis 10% des Kaufpreises nach Unterschrift der Parteien zu leisten hat, wird die Differenz erst kurz vor der Übertragung fällig. In der Regel ist jedoch vertraglich geregelt, dass der Käufer nachweisen muss, dass ihm das Geld für den Kaufpreis auch zur Verfügung steht. Dies geschieht in der Regel durch eine Bankgarantie einer lokalen Bank. Als Ausländer muss man daher darauf achten, dass man entweder den Kaufpreis frühzeitig auf ein Konto in Südafrika ueberweist oder eine Bankgarantie aus dem Ausland per Swift schickt.

7. Maklerprovision (Commission)

Die Maklerprovision wird grundsätzlich vom Verkäufer getragen, da dieser den Makler zur Vermarktung beauftragt hat. Letztendlich ist die Courtage jedoch im Kaufpreis enthalten. Sie beträgt zwischen 3 und 7,5% des Kaufpreises. Oft erhält der Makler vertraglich die Möglichkeit, die Anzahlung des Käufers treuhänderisch zu halten, um am Tag der Übertragung daraus seine Provision in Abzug bringen zu dürfen.

8. Bankgarantie (the Bank Guarantee):

Der Notar verlangt in der Regel einen Nachweis vom Käufer über die Verfügbarkeit des Restkaufpreises. Der Käufer gibt in der Regel einen bankgarantierten Scheck seiner Hausbank an den Notar. Sollte eine lokale Finanzierung gewünscht sein, tritt ein entsprechendes Schreiben der finanzierenden Bank an die Bankgarantie. Mit viel Mühe und Kosten sind Bankgarantien ausländischer Banken verbunden. Sollte dies gewünscht sein, muss dies ausdrücklich im Vertrag Erwähnung finden, da ansonsten der Verkäufer auf eine Bankgarantie einer lokalen Bank bestehen kann.

9. Lokale Finanzierung (Finance):

Eine lokale Finanzierung in Höhe von 50% des Kaufpreises an einen Ausländer zum Erwerb einer Immobilie ist problemlos möglich, wenn die Einkommensverhältnisse des Käufers entsprechend der Vorgaben der Banken sind. Als Inhaber einer Arbeitserlaubnis oder anderer langfristiger Aufenthaltsgenehmigung, kann man auch eine Finanzierung von bis zu 90% des Kaufpreises erhalten. Folgende Dokumente sind erforderlich um eine Finanzierung beantragen zu können: unterschriebener Kaufvertrag, Einkommensnachweise der letzten drei bis sechs Monate, Kopie des Reisepasses. Die Möglichkeit der lokalen Finanzierung findet sich in einer Klausel wieder, die als vertragsauflösende Bedingung formuliert ist. Für viele Südafrikaner ist eine Finanzierung unbedingt erforderlich. Sollte sie dann abgelehnt werden, gilt im Falle einer vorhandenen Klausel der Vertrag als nicht zu stande gekommen.

10. Notar (The Conveyancer):

Der Notar wird vom Verkäufer bestimmt. Der Käufer hat jedoch die Möglichkeit, seinen eigenen Notar im Angebot vorzuschlagen. Hier kann man unter Umständen Kosten sparen, wenn man einen Notar kennt, der einem einen Diskont seiner Gebühren einräumt. Notare können bis zu 50% Nachlass auf ihre eigenen Gebühren geben. Der Notar kommt erst dann ins Spiel, wenn der Kaufvertrag bereits unterzeichnet ist. Er übernimmt die Kontrolle der Erfüllung des Vertrags durch die Vertragsparteien und wird zum "Herren des Verfahrens". Er begleitet letztendlich die Übertragung des Grundstücks im Grundbuchamt.

11. Übertragungsdatum (Date of Transfer):

Es wird ein Termin für die Übertragung festgelegt. Die Übertragung soll dann auch äußerst zeitnah erfolgen, was sich aufgrund des oben genannten Ablaufs manchmal schwierig gestaltet.

12. Mietausgleich (Occupational Interest):

Oft wird ein bestimmter Betrag im Vertrag vereinbart, den derjenige an den jeweiligen Eigentümer zu zahlen hat, der das Haus nutzt. Das heisst, dass bevor eine Übertragung stattgefunden hat, der Käufer bereits einziehen kann, dann aber für den Zeitraum bis zur Übertragung eine mietähnliche Zahlung monatlich leistet. Andererseits kann aber auch zusätzlich vereinbart werden, dass der Verkäufer auch noch nach der Übertragung im Haus wohnt. In einem solchen Fall zahlt der Verkäufer an den Käufer für den Zeitraum nach der Übertragung die sog "Occupational Interest".

13. „Vootstoos“:

Diese Klausel bedeutet soviel wie "wie gesehen so gekauft" und ist fast immer in den Kaufverträgen zu finden und kaum ein Verkäufer lässt sich darauf ein, diese Klausel aus dem Vertrag zu nehmen. Es ist daher wirklich wichtig sich selbst umfassend über das Haus und das Grundstück zu informieren.

14. "Electrical and Beetle Certificate":

Vom Verkäufer oder seinem Makler sind ein Nachweis hinsichtlich der Stromkreisläufe im Haus sowie im Western Cape ein Nachweis über den Zustand der Holzbauteile im Gebäude, d.h. ob dort ein Käferbefall vorliegt, vorzulegen. Diese Zertifikate werden von dafür zugelassenen Personen ausgestellt und müssen dem Notar vor der Übertragung vorliegen. Diese Schutzklausel für den Käufer kann von den Parteien abbedungen werden.

15. Zusätzliche Gegenstände (Fixtures and Fittings):

Neben der Immobilie können auch weitere Gegenstände im Haus miterworben werden. Neben solchen Dingen, die fest mit dem Gebäude verbunden sind (Fixtures & Fittings), wie Einbauschränke etc. die grundsätzlich im Haus verbleiben müssen, können weitere Dinge selbstverständlich miterworben werden. Hier kann es ggf sinnvoll sein, den Verkauf von Möbeln, Pkw usw vertraglich separat zu regeln oder zumindest klar zu kennzeichnen, um nicht auch noch Übertragungssteuer darauf zahlen zu müssen.

16. Zeitablauf des Angebots:

Viele Kaufangebote werden mit einer Annahmefrist versehen. Läuft die Frist ab, ohne dass der Verkäufer das Angebot angenommen hat, ist der Käufer mit Fristablauf nicht mehr an das Angebot gebunden. Nicht selten lässt der Verkäufer sich bis kurz vor Fristablauf Zeit. Man sollte daher tunlichst vermeiden in der Zwischenzeit an anderer Stelle weitere Angebote abzugeben, ohne die Gewissheit zu haben, dass es abgelehnt worden ist oder ein Gegenangebot abgegeben wurde.

17. Unterschriften (Signature):

Der Vertrag kommt nur zu stande, wenn er von allen Parteien unterschrieben worden ist.

18. Kosten

Neben der Grunderwerbssteuer (transfer duty) fallen Gebühren vom Notar und Grundbuchamt an. Weiterhin müssen anteilig die jährlichen Grundstückssteuern vom Käufer bezahlt werden. Die Notargebühren und vor allem die Grunderwerbssteuer werden in der Regel etwa vier Wochen vor der Grundstücksübertragung an den Notar überwiesen, der die Steuer an den Fiskus abführt. Die Quittung des Finanzamts ist ein wichtiger Bestandteil, ohne den eine Grundstückübertragung vom Grundbuchamt nicht durchgeführt wird. Wird die Immobilie von einer Privatperson gekauft, ist die Grunderwerbssteuer gestaffelt:

R 1 – R 500.000:	keine Transfer Duty
R 500.001 – 1.000.000:	5% des Wertes der über R 500.000 liegt
über R 1.000.000:	R 25.000 plus 8% des Wertes der über R 1.000.000 liegt.

Wird die Immobilie von einer Gesellschaft erworben, sind generell 8% des Kaufpreises als Transfer Duty zu zahlen.

19. VAT Vendor

Kaufen Sie eine kommerziell genutzte Immobilie, wie z.B. ein Gästehaus, kann es sein, dass der Verkäufer zur Mehrwertsteuer (VAT – Value Added Tax) angemeldet ist. In einem solchen Fall sind folgende Konstellationen möglich:

- a) Ist der Käufer Privatperson oder juristische Person und nicht zur Mehrwertsteuer angemeldet, muss der Verkäufer 14% VAT abführen, die in der Regel auf den Kaufpreis draufgeschlagen werden.
- b) Ist der Käufer ebenfalls zur Mehrwertsteuer angemeldet, kann vorab beim Finanzamt ein sogenanntes „Zero-VAT-Geschäft“ angemeldet werden. Hier braucht die VAT dann nicht abgeführt zu werden. Dies ist sehr praxistauglich, da es dem Käufer erspart bleibt, beim nächsten Mehrwertsteuerausgleich die gezahlte Mehrwertsteuer zurückzufordern.

20. Zentralbankgenehmigung

Eine Zentralbankgenehmigung für die Einfuhr von Devisen für die Zahlung des Kaufpreises wird nur dann erforderlich, wenn Sie als Gesellschafter einer südafrikanischen Gesellschaft Ihrer Gesellschaft ein Darlehen zum Kauf einer Immobilie geben wollen. Da es sich dann um einen Auslandskredit handelt, muss dieser bei der Zentralbank angemeldet werden. Die Registrierung als Auslandskredit ermöglicht Ihnen dann Zinsen ohne Genehmigung und Kapital mit problemloser Genehmigung aufgrund des Darlehensvertrags wieder auszuführen.

21. Die Grundstücksurkunde (Title Deed)

Etwa drei bis vier Monate nach dem Erwerb der Immobilie erhalten Sie vom Notar die Grundstücksurkunde, das sog. „Title Deed“. In dieser Urkunde ist das verbriefte Recht am Eigentum des erworbenen Grundstücks. Darin sind sowohl der Kaufpreis als auch die Vertragsparteien genannt. Weiterhin gibt es wie bereits Informationen über sämtliche Rechte Dritter (wie Wegerechte, Wasserrechte) und sonstige Belastungen. Als Ausländischer Käufer sollte man darauf achten, dass das Title Deed „endorstiert“ wird. Ein „Non Resident“ Stempel weist dann nach, dass der Käufer Ausländer ist. Ist das Title Deed entsprechend endorstiert, erleichtert dies das Antragsverfahren für die spätere Ausfuhr des Erlöses beim Verkauf der Immobilie. Den Stempel erhält man in der Regel bei der Bank, über die die Gelder zum Kauf der Immobilie ins Land geflossen sind.

Es kann nicht deutlich genug darauf hingewiesen werden, dass viele der oben genannten Punkte oft nur kurz von den am Prozess des Immobilienerwerbs beteiligten Parteien angesprochen werden. Eine rechtliche Beratung und sei es nur die Kontrolle des Angebots bevor (!) es vom Käufer unterschrieben wird, sollte nie außer Acht gelassen werden.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg beim Kauf und später viel Freude an Ihrer Immobilie in Südafrika.

Christoph v. Kalckreuth
Rechtsanwalt / Bundesrepublik Deutschland

Seit 2001 in Südafrika und als Rechtsberater tätig in den Bereichen Immobilien, Firmengründungen und Geldtransfers

Diese Broschüre wird in der Zukunft regelmäßig erneuert und erweitert.
Folgende Themen werden in Kürze aufgenommen:

1. Internationaler Zahlungsverkehr: Zentralbankgenehmigung, Devisentransfer für Kaufpreis
2. Capital Gains Tax (Gewinnsteuer)