****

**Wichtige Punkte beim Immobilienkauf in Südafrika**

1) Der Kaufvertrag (Deed of Sale)

2) Die Parteien (The Seller and the Purchaser)

3) Das Grundstück (The Property)

4) Die Anzahlung (The Deposit)

5) Fristen

6) Kaufpreis (The Purchase Price)

7) Maklerprovision (Commission)

8) Bankgarantie (the Bank Guarantee)

9) Lokale Finanzierung (Finance)

10) Notar (The Conveyancer)

11) Übertragungsdatum (Date of Transfer)

12) Mietausgleich (Occupational Interest)

13) „Vootstoots“

14) “Electrical and Beatle Certificate”

15) Zusätzliche Gegenstände (Fixtures and Fittings)

16) Zeitablauf des Angebots

17) Unterschriften (Signature)

18) Kosten

19) VAT Vendor

20) Zentralbankgenehmigung

21) Die Grundstücksurkunde (Title Deed)

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.

**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 Standartverträge, 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. The Lions Head International

Properties indessen arbeitet für den Käufer und vertritt dessen Interesse.

**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.

**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.

**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. Die Anzahlung wird in der Regel nach Vertragsabschluss fällig. Als ausländischer Käufer sollte man daher darauf achten unter Umständen eine längere Frist für die Anzahlung zu vereinbaren.

**Fristen beim Immobilienkauf**

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.

**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 5 % des Preises

einsparen, denn oftmals sind etwa 5 % 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 überweist oder eine Bankgarantie aus dem Ausland per Swift schickt.

**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.

**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.

**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.

**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 Discount 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.

**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.

**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”.

**Vootstoots**

Diese Klausel bedeutet so viel 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.

**Electrical and Beatle 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 abgedungen

werden.

**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.

**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 zur 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.

**Unterschriften (Signature)**

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

Kosten beim Immobilientransfer

The Lions Head International Properties CC • www.thelionshead.co.za

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 des Grundbuchamtes nicht

durchgeführt wird.

**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 15% 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 praktisch, da es dem Käufer erspart bleibt, beim

nächsten Mehrwertsteuerausgleich die gezahlte Mehrwertsteuer zurückzufordern.

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 Darlehn 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 Darlehnsvertrags wieder auszuführen.

**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 „endorsiert“ wird. Ein

„Non Resident“ Stempel weist dann nach, dass der Käufer Ausländer ist. Ist das Title

Deed entsprechend endorssiert, 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.