



Französisches Immobilienrecht

Der Weg zur Immobilie

Von Rechtsanwalt Lukas Fässler
Datum : 13.8.2018

Lukas Fässler
lic.iur.Rechtsanwalt^{1,2}, Informatikexperte
faessler@fsdz.ch

Milica Stefanovic
Mlaw Rechtsanwältin
stefanovic@fsdz.ch

Zugerstrasse 76b
CH-6340 Baar
Tel.: +41 41 727 60 80
Fax: +41 41 727 60 85
www.fsdz.ch
sekretariat@fsdz.ch
UID: CHE-349.787.199 MWST

**Wo finde ich die entsprechenden Angebote?
Welches Haus ist das richtige?
Und vor allem: Welcher Preis ist angemessen?**

Immer wieder erleben wir in unserem Praxisalltag, dass Verkäufe zwischen Schweizern (Verkäufer Schweizer; Käufer Schweizer) direkt angebahnt werden.

Dabei will man sich bekanntlich die teuren Maklergebühren sparen. Oft aber erweist sich dieser Weg als problematisch, vorallem für den Käufer, der genau wissen sollte, welches der richtige Kaufpreis für die zu erwerbende Immobilie ist. Denn dieser hat sowohl beim Kauf wie bei einem späteren Verkauf steuerrechtlich direkte Auswirkungen.

Angebote

Um ein zum Verkauf angebotenes Haus zu finden, kann man verschiedene Wege einschlagen:

- **Selbstsuche:** Wenn Sie sich selbst auf die Suche machen, versteht es sich von selbst, dass Sie die zahlreichen in Frankreich erscheinenden Journale bis hin zur regionalen Tagespresse zur Hilfe nehmen (z.B. www.pap.fr). Besonders ergiebig ist das Suchen in einschlägigen Portalen oder Seiten im Internet. Es empfiehlt sich aber, in der Suchmaschine französische Suchbegriffe einzugeben. Bekannte Portale sind etwa (nicht abschliessend):

www.orpi.com,
www.logic-immo.com,
www.safti.fr,
www.bienici.com,
www.proprietes.figaro.fr

¹ Mitglied des Schweizerischen Anwaltsverbandes
² Eingetragen im Anwaltsregister des Kantons Zug



- **Makler – Agent Immobilier:** Kennen Sie sich nicht näher mit Immobilien aus, so wenden Sie sich besser an einen Agent Immobilier. Dies ist die geschützte französische Berufsbezeichnung für einen staatlich lizenzierten Makler. Er unterliegt strengen staatlichen und berufsständischen Zulassungsvoraussetzungen (z.B. Studium, Abschlussexamen, Bewilligung) sowie festen Regularien für sein Geschäftsgebaren. So muss er z.B. die für seine Tätigkeit erforderliche Zulassung sogar jährlich durch die zuständige Präfektur erneuern lassen. Unseriöse Praktiken kann er sich ohne eigenen Schaden gar nicht leisten. So wundert es dann nicht, wenn Sie z.B. für die Schätzung der Liegenschaft ihres verstorbenen Vaters von einem solchen Makler nicht einfach eine Schätzung erhalten, sondern dieser zuerst einen Ausweis verlangt, dass Sie als Erbe überhaupt die Schätzung verlangen können. So kann es dann sein, dass dieses Unterfangen doch länger geht als erwartet.

Makler finanzieren ihre Dienstleistungen über eine Provision, welche jedoch erst fällig wird, wenn der Kauf erfolgreich abgeschlossen wird. Unterzeichnen Sie daher nie einen Maklervertrag, ohne diesen genau studiert zu haben und zu verstehen. Im Zweifelsfalle lassen Sie diesen Maklervertrag durch uns prüfen.

Meist stehen Objekte mehreren Maklern zum Angebot frei, sodass ein Konkurrenzverhältnis herrscht, das Sie allenfalls zu Ihren Gunsten noch etwas ausnützen können, indem Sie mit dem Makler auch eine reduzierte Maklergebühr für den erfolgreichen Kaufabschluss vereinbaren könnten. Die Provision des Maklers ist je nach Region unterschiedlich. Sie beläuft sich in der Regel auf 3-10% des effektiv beurkundeten Kaufpreises. Zahlen Sie nie unter der Hand noch weitere Beträge. Die Maklergebühr müssen sie unbedingt von Anfang an aushandeln.

- **Direktkontakt zum Verkäufer:**

In diesem Falle sparen Sie allenfalls die Maklergebühr. Es empfiehlt sich in diesem Fall unter allen Umständen, den Kaufpreis durch eine ortsansässige Agence immobilière schätzen zu lassen. Insbesondere bei Verkäufen direkt zwischen Schweizern herrscht nach unserer Erfahrung die Tendenz vor, dass der Verkäufer den Preis für sein Objekt (aus emotionalen Gründen, aus Gründen falschen Finanzverständnisses mit Schweizer Zahlen etc.) viel zu hochansetzt. Das kann Ihnen dann zu hohen Steuern, Abgaben und Notariatsgebühren kosten und im schlechtesten Falle werden Sie Ihr überteuert gekauftes Haus nie mehr los, weil niemand bereit ist, eine früher überteuert gekaufte Liegenschaft im Vergleich zur Ortüblichkeit von Immobilienobjekten nochmals überteuert weiter zu kaufen.

Entscheiden Sie nie sofort, lassen Sie sich Zeit, prüfen Sie die Umgebung, schauen Sie die Verhältnisse vor Ort zu verschiedenen Jahreszeiten an, sprechen Sie mit Nachbarn, lassen Sie zudem auf jeden Fall klären, ob irgendwelche besonderen rechtlichen oder faktischen Rahmenbedingungen mit dem Erwerb und Gebrauch ihres Grundstücks verbunden sind. Dazu gehören z.B. nachbarschaftrechtliche Dinge (Wegerecht, Grenzabstand, u.ä.) Baubeschränkungen, Denkmalschutz, Naturschutzvorschriften, Sonderregelungen für landwirtschaftliche Gebiete, gesetzliche und sonstige Vorkaufsrechte, öffentliche geplante Bauvorhaben oder Nachbarschaftsvorhaben etc.

Richtiger Preis

In jedem Falle empfehlen wir, die Liegenschaft durch eine Agence Immobilière schätzen zu lassen. Eine Schätzung verlangt in der Regel die Anwesenheit des Eigentümers, weil eine Begehung stattfindet. In der Regel ist mit Kosten von rund € 300.— zu rechnen. Die Schätzung der ortsansässigen Immobilienspezialisten brauchen wir dann später wieder, um mit dem Notar den Kaufpreis festzulegen. Ein Notar wird nur einen annähernd ortsüblichen Verkehrswert einer Immobilie beurkunden, weil eine Unterschätzung zu grossen Problemen mit den Steuerbehörden führen kann. Wenn der Finanzverwaltung der verbrieft Kaufpreis einer Immobilie nämlich eindeutig zu niedrig erscheint, wird die Grunderwerbssteuer auf ihren (dann behördlich ermittelten und eingetragenen höheren) Verkehrswert erhoben. Ebenso die sonstigen Gebühren und die späteren laufenden Steuern, soweit der Grundstückswert die Bemessungsgrundlage bildet. Wenn sich bei den Behörden zudem der Verdacht auf Steuerverkürzung erhärtet, ist ein Steuerstrafverfahren zu gewärtigen, bei dem empfindliche Geldstrafen und in schweren Fällen (z.B. gewerbsmässig) sogar Gefängnis drohen. Deshalb auch nie irgendwelche Schwarzzahlungen unter der Hand mit dem Verkäufer vereinbaren. Sie haben als Käufer nur Nachteile, weil sie ja einen tieferen Preis beurkunden lassen und somit bei einem späteren Verkauf von diesem tieferen Kaufpreis aus der Grundstücksmehrwert berechnet wird, worauf sie dann wieder Steuern abführen müssen.
