

Drinnen & Draußen

Traumhaus oder Mogelpackung?

Immobilien in der Türkei scheinen günstig, sind aber dennoch ihr Geld nicht immer wert. Und Vorsicht: Mancher Verkauf ist am Ende gar keiner.

VON SABINE HILDEBRANDT-WOECKEL

Mehr als 300 Sonnentage im Jahr, sauberes Wasser, phantastische Buchten, Gastfreundlichkeit, niedrige Preise – und das alles nur drei Flugstunden von Deutschland entfernt. Es gibt viele gute Gründe, die für einen Immobilienkauf in der Türkei sprechen. Und immer mehr Deutsche lassen sich davon überzeugen. Allein 2013 wechselten mehr als 12 000 Immobilien an deutsche Besitzer. Die Provinz Antalya liegt dabei weiterhin vorn, aber andere Gebiete wie Istanbul, Sakarya, Mugla, Aydin ziehen nach. Neben Russen und Engländern gehören die Deutschen zu den größten ausländischen Käufergruppen – und das aus gutem Grund, findet Servet Pinarak: „Trotz steigender Preise gibt es immer noch gute Objekte.“ Doch Pinarak sagt auch: „Wer in der Türkei kaufen will, sollte sich auf jeden Fall vorher gut informieren.“

Pinarak ist Anwalt deutschen Rechts in Hannover. Seiner türkischen Wurzeln wegen, erläutert er, habe er aber regelmäßig auch mit Immobilienkäufen und Erbrechtsfragen in seinem Heimatland zu tun. Grundsätzlich, betont er, gäbe es in der Türkei durchaus Rechtssicherheit beim Immobilienkauf. Das Problem ist jedoch: Das türkische Recht ist in vielen Punkten vollkommen anders als das deutsche. Daraus resultierende Missverständnisse, aber auch bewusst konstruierte Betrügereien machen die Sache kompliziert.

Von „diversen Fallstricken“ spricht Christian Rumpf. Auch Rumpf, Anwalt in Stuttgart und Autor des Ratgebers „Immobilienrecht in der Türkei“, sieht wie sein Kollege gute Gründe für den Kauf in der Türkei. Wie jener erlebt aber auch er immer wieder kleine und auch größere Katastrophen, die sich durch besonnenes Herangehen vielleicht hätten vermeiden lassen. Das fängt bei der Suche an, bei der immer wieder windige Makler und Bauträger ungute Rollen spielen, und hört beim Kaufvertrag noch nicht auf, bei dem der wohl größte Unterschied zum deutschen Recht liegt.

Kaufverträge werden in der Türkei nicht beim Notar geschlossen (dieser ist dazu nicht einmal berechtigt), sondern ausschließlich direkt auf dem Grundbuchamt (tapu). Eine Prozedur, die an sich vollkommen klar und einfach ist: Käufer und Verkäufer, beschreibt Anwalt Pinarak den Vorgang, verabreden sich und unterzeichnen vor dem zuständigen Beamten den Vertrag.

Immobilienkauf in der Türkei

■ Es gibt Gebiete, in denen Ausländer überhaupt nicht kaufen können oder spezielle Genehmigungen benötigen. Achtung: Stellt sich die Unrechtmäßigkeit nachträglich heraus, kann es zu Enteignungen kommen.

■ Kaufverträge können nur im Grundbuchamt geschlossen werden. Dort erfolgt auch die Bezahlung.

■ Vorsicht bei der Angabe des Kaufpreises. Wer hier mogelt, um Steuern zu sparen, macht sich strafbar. Zudem muss bei einem späteren korrekten Verkauf die Differenz versteuert werden.

■ Nach dem Kauf erhält der Käufer eine Urkunde (tapu) als Eigentumsnachweis. Aber wiederum Vorsicht: Für ein und dieselbe Immobilie kann



Es kann so schön sein Ferienwohnung in Kappadokien

Foto Le Figaro Magazine/laif

Dann übergibt der Käufer das Geld, meist tatsächlich in bar, und erhält als Besitzbeweis einen Grundbuchauszug (ebenfalls tapu genannt).

So weit die Theorie. In der Praxis jedoch kann es sowohl beim Termin selbst als auch im Vorfeld zu diversen Problemen kommen. Ganz heikel: Der Käufer hat schon im Vorfeld Zahlungen geleistet – beispielsweise aufgrund eines Vorvertrages – und sich den Termin im Grundbuchamt als Formalie verkaufen lassen. Der Verkäufer erscheint dann aber gar nicht oder führt einen Kauf aus anderen Gründen nicht zustande – beispielsweise, weil die Immobilie in einer militärischen Sicherheitszone oder auf forstwirtschaftlichem Gebiet liegt, oder aber, weil sich herausstellt, dass die Immobilie mit Steuerschulden oder Hypotheken belastet ist.

Selbst wenn der geprellte Käufer dann einen Rechtsanspruch auf Rückzahlung hätte (was keineswegs immer sicher ist, etwa weil statt eines Kaufvertrages ein Maklervertrag unterschrieben wurde): Faktisch kann das Geld dennoch weg sein. Einerseits, weil vom Schuldner gar nichts zu holen ist, andererseits, weil durch den Prozess abemals Kosten entstehen, denn auch wer gewinnt, muss in der Türkei zu meist seinen eigenen Anwalt zahlen. Pinarak: „Dann wird schlech-

tere mehrere tapu geben, letztlich verbindlich ist nur der Eintrag im Grundbuch selbst.

■ Alle vorher geschlossenen Verträge, auch notarielle, sind bezogen auf den Kauf nicht rechtsverbindlich.

■ Bei Vermittlungen immer überprüfen, ob eine Vollmacht vorliegt.

■ Außerdem vor jedem Kauf sicherstellen, dass keine Belastungen auf dem Objekt liegen.

■ Literaturauswahl Christian Rumpf: Immobilienrecht in der Türkei – Ein Überblick für die Praxis, epubli 2013

Ulus Uyar: Der türkische Immobilienmarkt: Die Perle aus dem Orient? Bachelor + Master Publishing 2013

tem Geld noch einmal gutes hinterhergeworfen.“

Hinzu kommt, dass gerade in den bekannten Urlaubsgebieten oft vermeintliche Makler auftreten, die mit den Besitzern der offerierten Immobilien in keinerlei Rechtsbeziehung stehen. Weil die Berufsbezeichnung nicht geschützt ist, gibt es viele Trittbrettfahrer, die selbst die Zeitungen nach Verkaufsobjekten durchforsten und dann auf Kundenfang gehen. Auch deutsche Agenturen und Makler, weiß Autor Rumpf, mischen da durchaus mit. Der Rat der Juristen lautet: Im Vorfeld eines Kaufes nichts zahlen und möglichst auch nichts unterschreiben, vor allem dann nicht, wenn das Vertragswerk auf Türkisch abgefasst wurde und der Käufer nicht alle Details versteht. Ein Rat, der auch und gerade beim Kauf von Wohnungen in Ferienanlagen gilt, die in den einschlägigen Touristengebieten beworben werden.

Immer wieder haben die Experten mit Fällen zu tun, in denen Touristen zu kostenlosen Immobilienbesichtigungen eingeladen werden, auf denen dann nach Butterfahrmannier so lange Druck ausgeübt wird, bis ein Vertrag zustande kommt. Diese Verträge sind dann oft so aufgebaut, dass das Geld in Raten zu vorher vereinbarten Terminen fließt. Bei Nichtzahlung sind horrenden Vertragsstrafen vorgesehen. Doch auch wenn Kaufvertrag draufsteht, drin ist im rechtlichen Sinne allenfalls ein Kaufversprechen.

Wer in der Türkei kaufen will, sollte – wie andernorts auch – sich die Zeit nehmen, immer selbst zu den Objekten zu fahren und neben den rechtlichen auch die baulichen und preislichen Aspekte nicht aus den Augen verlieren. In den beliebten Touristengebieten sind die Preise nach Ansicht von Türkeiexperte Rumpf mittlerweile überbeuert. Analysten warnen übrigens schon seit Jahren davor. Hinzu kommt: Wer in Anlagen kauft, muss zusätzlich mit hohem Hausgeld rechnen. Denn diese zu pflegen, ist deutlich aufwendiger und damit auch deutlich teurer als hierzulande. Zudem gibt es oft auch noch Sicherheitsanlagen und -personal – alles Aspekte, die die deutschen Käufer oft nicht beachten.

Die Bauqualität selbst ist nach Einschätzung Rumpfs im Laufe der Jahre besser geworden. „Als ich anfang, war eigentlich durchgängig alles Schrott.“ Gleichwohl lautet sein eindringlicher Rat: „Immer Bauexperten mitnehmen“ – nicht nur bei Altbauten, sondern auch bei Neubauten. Allerdings:

Wer all diese Aspekte beachtet, das erlebt gerade der Erfurter Unternehmer Helmut Meyer, für den kann durchaus wahr werden, was die Maklerprospekte versprechen: 300 Sonnentage im Jahr, sauberes Wasser ... Zwei Monate investierter der 62-Jährige in die Suche.

Dann fand er für sich und seine Familie das Traumdomizil: Eine Haushälfte in Manavgat, östlich von Antalya an der Türkischen Riviera gelegen. Bis zum antiken Urlaubsort Side sind es gerade einmal sieben Kilometer. Das drei Kilometer entfernte Meer ist von der

„phantastischen Dachterrasse“ noch zu sehen. 110 Quadratmeter, Neubau, mit Shuttleservice zum Strand und allem Drum und Dran – für letztlich 150 000 Euro.

Meyer ist rundum glücklich und sucht gerade nach einem weiteren Domizil für sein Büro. Künftig

möchte er noch mehr Zeit in der Heimat seiner Frau verbringen. Als einfach aber empfang auch er die Suche nicht. In der Türkei sei alles noch viel bürokratischer als bei uns, findet er. „Wer da keinen Fehler machen will, muss einfach bestens informiert sein.“

Hier sind Ihre Renditechancen zu Hause.

Berlin



Lankwitz: Zinshaus in ruhiger Wohnlage, Bj. 1905, 15 WE, 11 Lagerfläche, Gesamtlf. ca. 873 m², JNKM (Ist) ca. € 92.730,-, Energieverbrauchs-ausw., Endverbrauch 84,5 kWh/(m²a), Gas, € 1,7 Mio., prov.-pfl. f. Käufer, E&V ID 36349
Berlin • Tel. +49-(0)30-20 34 60



Spandau: Zinshaus in zentraler Lage, Bj. 2001, 26 WE, 8 GE, Gesamtlf. ca. 2.768 m², JNKM (Ist) ca. € 291.438,-, Energieverbrauchs-ausw., Endverbrauch 153 kWh/(m²a), Gas, € 4,5 Mio., provisionspfl. f. Käufer, E&V ID 39361
Berlin • Tel. +49-(0)30-20 34 60



Pankow: Zinshaus in hervorragendem Zustand, Bj. 1910, 8 WE, 1 GE, Gesamtlf. ca. 669 m², JNKM (Ist) ca. € 41.654,-, Energieverbrauchs-ausw., Endverbrauch 158,5 kWh/(m²a), Gas, € 1,1 Mio., prov.-pfl. f. Käufer, E&V ID 31119
Berlin • Tel. +49-(0)30-20 34 60



Prenzlauer Berg: Zinshaus, sehr gute Wohnlage, Bj. 1904, Gesamtlf. ca. 3.151 m², 48 WE, 2 GE, JNKM (Ist) ca. € 225.922,-, Energieverbrauchs-ausw., Endverbr. 160,7 kWh/(m²a), Fernwärme, € 8,0 Mio., prov.-pfl. f. Käufer, E&V ID 37399
Berlin • Tel. +49-(0)30-20 34 60

Frankfurt



FFM-Niederrad: WGH, Bj. ca. 1912, Nutzfl. ca. 1.100 m², 11 WE, 2 GE, vermietet, Balk., Energieverbrauchs-ausw., Endverbr. 168,8 kWh/(m²a), Gas, € 3,0 Mio., prov.-pfl. f. Käufer, E&V ID EV311665
Frankfurt • Tel. +49-(0)69-24 75 75 50



Weilmünster: Wohnanlage, 7 Gebäude, Nutzfl. ca. 5.230 m², 81 WE, Stellplätze, Balkone, regelm. Instandh., Energieausweise liegen vor, € 2,7 Mio., provisionspfl. f. Käufer, E&V ID G-01L76M
Frankfurt • Tel. +49-(0)69-24 75 75 50

Stuttgart



Lörrach: Anlagobj., Gesamtlf. ca. 4.245 m², 54 WE, 1 GE, Garag., Bj. 1961, JNKM (Ist) ca. € 284.257,-, Energiebedarfsausw., Endbed. 173,4 kWh/(m²a), Öl, € 4,1 Mio., prov.-pfl. f. Käufer, E&V ID G-01428S
Stuttgart • Tel. +49-(0)711-758 58 20



Kehl: Zwei MFH Gesamtlf. ca. 4.199 m², 108 WE, Garagen, JNKM (Ist) ca. € 331.104,-, Bj. 1962, Energieverbrauchs-ausw., Endverbr. 137 bzw. 120 kWh/(m²a), Öl, € 4,57 Mio., prov.-pfl. f. Käufer, E&V ID G-0200Z8
Stuttgart • Tel. +49-(0)711-758 58 20

Rheinland



Düsseldorf: Mehrfamilienhaus, Gesamtlfläche ca. 431 m², 4 WE, JNKM (Ist) ca. € 31.713,-, Bj. 1986, Energieverbrauchs-ausw., Endverbrauch 213 kWh/(m²a), Gas, € 1,19 Mio., provisionspfl. f. Käufer, E&V ID G-0200D5
Düsseldorf • +49-(0)211-863 20 40



Essen-Kupferdreh: WGH, Gesamtlf. ca. 670 m², Lagerfl. ca. 280 m², 3 WE, 1 GE, JNKM (Ist) ca. € 29.700,-, Bj. 1927, Energiebedarfsausw., Endbed. 183,6 kWh/(m²a), Gas, € 460.000,-, provisionspfl. f. Käufer, E&V ID G-0014N9
Essen • Tel. +49-(0)201-89 45 90



W-Oberbarmen: Wohn- u. Geschäftsh., Gesamtfläche ca. 1.142 m², 10 WE, 2 GE, JNKM (Ist) ca. € 59.182,-, Bj. 1980, Energieverbrauchs-ausw., Endverbr. 194,0 kWh/(m²a), Gas, € 735.000,-, provisionspfl. f. Käufer, E&V ID G-0201N5
Wuppertal • Tel. +49-(0)201-89 45 90



Köln-Riehl: Mehrfamilienhaus, Gesamtlfläche ca. 422 m², 4 WE, JNKM (Ist) ca. € 32.582,-, Bj. 1920, Energieverbrauchs-ausw., Endverbrauch 247,9 kWh/(m²a), Gas, € 950.000,-, provisionspfl. f. Käufer, E&V ID G-01Y65X
Köln • +49-(0)221-29 94 60 00



Unsere Immobilienexperten vor Ort verraten Ihnen gerne, wie Sie Ihre Renditechancen am besten nutzen – und freuen sich auf Ihren Anruf!
www.engelvoelkers.com • info@engelvoelkers.com • Immobilienmakler
Angebote von Lizenzpartnern der Engel & Völkers Commercial GmbH

ENGEL & VÖLKERS
COMMERCIAL



Hohes Hausgeld Wer in einer Anlage kauft, muss damit rechnen. Foto Ullstein