

NOTICIAS REGIONALES

ESPAÑA / ANDORRA / PORTUGAL

Editorial Schon wieder.....

Die Zeit läuft - gnadenlos und ohne Pause. Sie läuft nicht nur. Sie rennt, hetzt davon und lässt sich von nichts und niemandem aufhalten. Wie ein Zug pfeilt sie stetig vorwärts - ein Zug, der keine Bremsen hat und immer schneller wird.

Vorbei sind die Tage, wo sie nicht zu existieren schien. Wo sie still stand, weil man die Erfüllung von hunderterlei kleinen Wünschen herbeisehnte. Wo Weihnachten nicht näher rücken wollte und die Zeitspanne zwischen den Geburtstagen ewig dauerte. ..

Heute heisst es dauernd "schon wieder". Alles was periodisch wiederkehrt, scheint uns immer schneller einzuholen. Sei es Alltagskram, seien es Termine, Geburts- und Feiertage, seien es Jahreszeiten..

"Schon wieder" ist Herbst, dabei hab ich doch eben erst die Winterkleider verstaubt. Schon wieder haben Sie die letzten Noticias Regionales des Jahres vor sich, und schon wieder rückt der Redaktionsschluss für die nächste Ausgabe in die Nähe!

In Kürze heisst es auch: Schon wieder ist Silvester. Deshalb eile ich für einmal der Zeit voraus und wünschen Ihnen, liebe Leser, einen positiven Start ins 2017.

ANTONIA KUHN

Editorial A nouveau...

Le temps passe inexorablement et sans pause. Il n'avance pas seulement, il court... et rien ni personne ne peut l'arrêter. Comme un train, il progresse imperturbablement, un train qui n'a pas de frein et qui chemine toujours plus vite.

Les jours sont bien loin où le temps semblait ne pas exister. Où il se tenait bien tranquille pour nous permettre d'aspirer à mille petits vœux. Où Noël n'était pas si proche et le délai entre les anniversaires était interminable.

Aujourd'hui, cela s'appelle toujours : "à nouveau". Tout ce qui se répète périodiquement nous paraît revenir toujours plus rapidement. Que ce soient le train-train quotidien, les anniversaires, les jours fériés et les saisons.

"Déjà", c'est l'automne alors que je viens juste de ranger les vêtements d'hiver. A nouveau, on a les dernières notices régionales de l'année devant soi et déjà se profile au loin le délai de fermeture pour la nouvelle édition.

En résumé, c'est également déjà à nouveau la Saint Sylvestre. Voici pourquoi je vais de l'avant en vous souhaitant, chers lecteurs, un départ positif pour 2017.

ANTONIA KUHN/TRADUCTION: B.ÉATRICE PEISSARD



ANTONIA KUHN
REDAKTION
NOTICIAS REGIONALES

Barcelona Rösti und spanisches Design

Das Restaurant des Schweizer Clubs Barcelona kann durchaus mit den vielen trendigen Gaststätten der Conde-Stadt Schritt halten: Zeitgemäßes Design, Marktküche und zudem authentische Schweizer Kost sorgen für eine besondere Mischung.

Unter anderem gibt es Rösti, Züri-Geschnetzeltes, Raclette, etc. Und wer den Tag mit einem richtigen Schweizer Bircher-Müesli beginnen will, ist hier am richtigen Platz: Bereits um 07:00 Uhr kann man im Club Suizo frühstücken.

■ 07:00 - 20:00 Uhr.

■ Carrer d'Alfons XII, 95, 08006 Barcelona



Entspannte Atmosphäre im renovierten Restaurant des Club Suizo Barcelona.

Ambiance détendue au nouveau restaurant du Club Suisse.

Barcelona Rösti et design espagnol

Le restaurant du club suisse de Barcelone peut rivaliser avec les innombrables établissements à la mode de la ville : design contemporain, cuisine de marché et authentiques plats suisses lui confèrent un alliage particulier.

On y sert entre autres des röstis, de l'émincé à la zurichoise, de la raclette, etc. Et celui qui souhaite commencer sa journée par un authentique Bircher-Müesli a choisi le bon endroit: dès 07h00, on peut y prendre son petit-déjeuner.

■ 07:00 - 20:00 Uhr.

■ Carrer d'Alfons XII, 95, 08006 Barcelona

ANTONIA KUHN/TRADUCTION: BÉATRICE PEISSARD

*Martin Rüeegsegger
und seine Frau
Johanna geniessen
den prachtvollen
Ausblick von der
Finca Casa lo alto.*



*Martin Rüeegsegger
et son épouse
Johanna jouissent
de la magnifique vue
de la Finca Casa del
Alto sur la plaine de
Castilla La Mancha.*

Auslandschweizer

Spanischer Wein vom Schweizer Winzer

Wer hätte gedacht, dass der Bank-Lehrling aus dem Solothurnischen dereinst in Spanien als Oenologe feinste Weine hervorbringt? Tut er aber: Martin Rüeegsegger hat sich längst einen Namen gemacht. Internationale Preise für die Tropfen der Bodega "Casa lo Alto" bestätigen es.

Begonnen hatte alles, als der frischgebackene Bankkaufmann 1973 der Solothurner Handelsbank adieu sagte und Mitbegründer der "Genossenschaft Kreuz Solothurn" wurde, einer der ersten selbstverwalteten Betriebe in der Schweiz.

Die Tatsache, dass in diesem Umfeld auch der "Wein" dazu gehörte, weckte in ihm nach und nach Interesse für den Rebensaft. Das führte viele Jahre später dazu, dass er sich entschied, an der Fachhochschule Wädenswil zu studieren und sich zum Ingenieur FH Oenologie auszubilden.

Damit war das Thema Bank definitiv abgeschlossen. Nach dem Studium arbeitete Rüeegsegger während 12 Jahren als Leiter der Domaine Zweifel - bis ihn eine neue Herausforderung nach Spanien brachte: Seit April 2004 ist er Direktor und Oenologe der "Casa lo Alto".

Sein Leben spielt sich zwischen der Schweiz und dem stattliche Weingut, im Hinterland von Valencia ab. "Pro Jahr bin ich mindestens sechs Monate direkt vor Ort am Arbeiten und Leiten der Bodega/Finca. Dies zwischen Februar bis Ende Oktober. Davon 3 Monate im Herbst während der Vorbereitung der Lese und der Vinifikation."

Und was ist mit dem Familienleben? "Meine Frau Johanna ist zeitweise auch mit mir auf der Finca und unsere beiden Kinder sind bereits erwachsen".

"Casa lo Alto" umfasst 168 Hektaren, davon sind 69 Hektaren Rebem. Das Weingut, seit 2000 im Besitz der Schweizer Firma Haecky Import AG, liegt auf einem Hochplateau, 650 Meter über Meer. "Das Klima ist vergleichbar mit dem nördlichen Napa Valley in Kalifornien oder der Region Apulien im Süden Italiens", sagt Rüeegsegger. "Wir haben Sommertemperaturen zwischen 32 und 36 Grad, kalte Winter sowie weniger als 450mm Regen pro Jahr. Vor der Ernte können Temperaturunterschiede zwischen Tag und Nacht mehr als 18° Celsius betragen, was sich sehr positiv auf die Aromenbildung der Trauben auswirkt.

Bei der Arbeit steht ihm sein spanischer Rebmeister Cristobal Ruiz zur Seite. Dieser ist bereits seit mehr als 25 Jahren auf dem Weingut tätig. Mit ihm versteht er sich nicht nur fachlich sondern in der Zwischenzeit auch sprachlich: "Ich habe mein Spanisch verbessert. Als ich ankam, konnte ich nicht viel mehr als" hola" sagen.

Im Moment wird fast die ganze Weinproduktion von "Casa lo Alto" in die Schweiz verkauft, u.a. ein im Barrique ausgebauter Chardonnay oder ein fruchtig gehaltvoller Rotwein aus der autochthonen Sorte Bobal und 20 Prozent Garnacha, Der Reserva basiert auf Syrah-, Garnacha- und Cabernet-Sauvignon-Trauben. ANTONIA KUHN

■ www.casa-lo-alto.es

REDAKTION "NOTICIAS REGIONALES":
ANTONIA KUHN, CALLE SALUD 82 - 07015 PALMA DE MALLORCA
TEL. 676 32 11 12
CHREVUE.KUHN@GMAIL.COM

ÜBERSETZUNGEN/TRADUCTIONS: BÉATRICE PEISSARD

REDAKTIONS- UND ANZEIGENSCHLUSS/
CLOTÛRE DE REDACTION + ANNONCES
NR. 1 - 5. 12. 2016
ANZEIGEN/ANNONCES
DRUCKFERTIGE ANZEIGENVORLAGEN AN:
CHREVUE.KUHN@GMAIL.COM

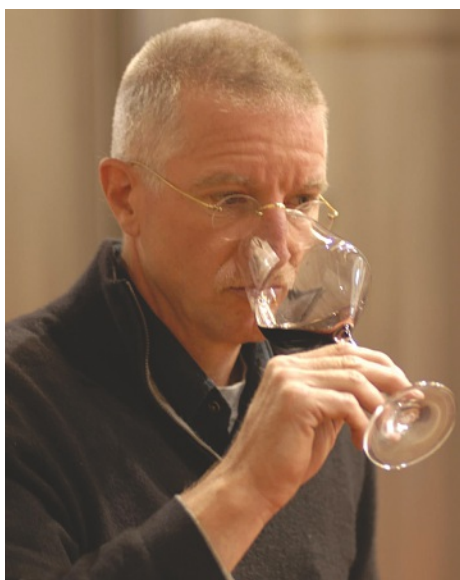
ERSCHEINUNGSDATUM/VERSAND SCHWEIZER REVUE
NR 1 20. 1. 2017

EXPEDITION REVUE SUISSE
NR 1 20. 1. 2017



Reben soweit das Auge reicht: Auf den 69 Hektaren werden Garnacha, Tempranillo, Cabernet Sauvignon, Syrah und die autochthone Sorte Bobal angebaut. Ausserdem die Weissweinsorten Chardonnay und Macabeo.

Vignes à perte de vue : sur les 69 hectares, poussent les Garnache, Tempranillo, Cabernet sauvignon, Syrah et la catégorie autochtone Bobal ; En plus ,des catégories de vins blancs Chardonnay et Macabeo.



Die kritische Nase des Fachmanns: Oenologe Martin Rüeeggesser prüft das Resultat.

Le nez critique du connaisseur : l'œnologue Martin Rüeeggesser vérifie le résultat.

Suisses de l'étranger

Vin espagnol de vigneron suisse

Qui aurait pensé que l'apprenti banquier soleurois devenu œnologue en Espagne produirait le meilleur des vins ? Et pourtant Martin Rüeeggesser s'est fait un nom depuis longtemps. Les prix internationaux remportés par le meilleur de la Bodega "Casa lo Alto" le confirment.

Tout a commencé en 1973, quand l'employé de banque frais émoulu dit adieu à la banque commerciale de Soleure et devient le co-fondateur de la "Genossenschaft Kreuz Solothurn", une des premières entreprises autogérées de Suisse.

Le fait que le vin appartenait aussi à cet environnement éveilla en lui de plus en plus d'intérêt pour la vigne. Cela le décida, bien des années plus tard, à entreprendre des études à l'université de Wädenswil et à suivre une formation d'ingénieur en œnologie. Le chapitre de la banque fut définitivement abandonné. Après ses études, Rüeeggesser fut pendant douze ans à la tête du domaine Zweifel jusqu'à ce qu'un nouveau défi le conduisit en Espagne: depuis avril 2004, il est le directeur et œnologue de la "Casa lo Alto".

Son existence se situe entre la Suisse et le magnifique vignoble dans l'arrière pays de Valencia. "Pendant l'année, je passe au minimum six mois sur mon lieu de travail et à la tête de la Bodega/Finca. Ceci entre février jusqu'à fin octobre. Et ensuite trois mois à la préparation de la vendange et de la vinification". Et qu'en est-il de la vie de famille? "Mon épouse Johanna est temporairement avec moi à la Finca et nos deux enfants sont déjà élevés".

La Casa lo Alto compte 168 hectares, dont 69 hectares de vignes. Le vignoble, qui est depuis 2000 la propriété de l'entreprise suisse Haecky Import CH, se trouve sur un haut plateau de 630 m d'altitude au-dessus du niveau de la mer. "Le climat est identique à celui du nord de la Napa Valley en Californie ou de la région des Pouilles dans le sud de l'Italie", déclare Martin Rüeeggesser. "Nous avons des températures estivales entre 32 et 36°, des hivers froids avec moins de 450 mm de pluie par an. Avant les récoltes, la différence de température entre le jour et la nuit peut être de 18° Celsius, ce qui est très positif pour le développement des arômes du raisin."

Son maître de chais Cristobal Ruiz se tient à ses côtés pour le travail. Ce dernier est actif dans le domaine de la vigne depuis plus de 25 ans. Leur entente n'est pas seulement professionnelle mais linguistique. "J'ai beaucoup progressé en espagnol. Quand je suis arrivé, je savais à peine dire hola."

Pour le moment, presque toute la production de vin "Casa lo Alto" est vendue en Suisse, par exemple. un Chardonnay mûri en barrique ou un vin rouge riche et fruité de la catégorie autochtone Bobal et 20 % de Garnache. La cuvée réserve est constituée de Sirah, Garnache et Cabernet Sauvignon.

ANTONIA KUHN./TRADUCTION: BÉATRICE PEISSARD

■ www.casa-lo-alto.es

Société Suisse de Lisbonne Patrick Eberhard am Ruder

Seit April amtet Patrick Eberhard, 36, als neuer Präsident des Schweizer Clubs in Lissabon. In Portugal aufgewachsen, in der Schweiz studiert und gearbeitet, ist er im beiden Welten zuhause.

Bereits sein Vater war Präsident des Schweizer Clubs gewesen, heute sorgt Sohn Patrick Eberhard in der Société Suisse de Lisbonne für jugendlichen Schwung. "in der letzten Zeit", sagt er, "haben wir viele neue Ideen umgesetzt. Unter anderem bieten wir jeweils Donnerstags und Freitags im Club mittags Schweizer Gerichte an.. Geplant ist auch die Wiedereinführung ehemals gut besetzter Abenden wie z.B. dem Bingo-Abend und kürzlich haben wir zusammen mit dem Oesterreicher Club unser 2. Sommerfest gefeiert."

Gerade drei Jahre alt war Patrick, als er 1983 mit seinen Eltern nach Portugal zog. Hier wuchs er auf, und hier besuchte er die Deutsche Schule. Mit dem Abitur in der Tasche und den Ersten Arbeitserfahrungen bei der EXPO'98 in Lissabon, zog Eberhard 1998 nach Zürich, wo er BWL studierte und anschliessend in der IT-Branche arbeitete."

"13 Jahre blieb ich dort, aber habe immer wieder mehrmals pro Jahr Portugal besucht um Eltern, Freunde und das Land wieder zu sehen." Ende 2011 tat sich die Möglichkeit auf, in Portugal zu arbeiten. Seither lebt er "im schönen Lissabon" und ist im Bereich erneuerbare Energien tätig.

Ein Jahr später wagte auch seine oesterreichische Freundin den Schritt und kam nach.

Gibt es Dinge, die er hier vermisst. "Nur die Menschen, seien es Freunde oder Familie - und Aromat..." ANTONIA KUHN



Patrick Eberhard

Société Suisse de Lisbonne Patrick Eberhard à la barre

Depuis avril, Patrick Eberhard, 36 ans, est le Président du Club Suisse de Lisbonne. Eduqué au Portugal, il a étudié et travaillé en Suisse et se sent chez lui dans les deux pays.

Son père ayant été également Président du Club suisse, Patrick Eberhard a l'intention de donner une nouvelle impulsion à la Société Suisse de Lisbonne. "Ces derniers temps", déclare-t-il, "nous avons appliqué plusieurs nouvelles idées. Entre autres, chaque jeudi et vendredi, pour le repas de midi, le club offre un plat suisse. Il est également prévu de réintroduire les événements très populaires, comme par exemple la soirée Bingo, et récemment, nous avons célébré, avec le club autrichien, notre deuxième fête de l'été ».

Patrick avait presque trois ans quand, en 1983, ses parents s'installèrent au Portugal. C'est ici qu'il a grandi et a fréquenté l'école allemande. Le baccalauréat en poche et une première expérience

professionnelle à l'EXPO 98 de Lisbonne, Patrick Eberhard partit pour Zurich où il étudia la gestion d'entreprise et travailla dans la branche de l'informatique.

"Je suis resté là-bas treize ans, mais je ne manquais pas de revenir régulièrement au Portugal pour rendre visite à mes parents, mes amis et revoir le pays". Fin 2011 s'est offerte à lui la possibilité de travailler au Portugal. Depuis lors, il vit "dans la belle Lisbonne" et travaille dans le domaine de l'énergie renouvelable.

Un an plus tard, c'est son amie autrichienne qui saute le pas pour le rejoindre.

Ce qui lui manque ici ? : »Juste des personnes, les amis, la famille – et l'Aromat ..." ANTONIA KUHN/TRADUCTION: BÉATRICE PEISSARD

Schweizer Clubs Spanien/ Clubs Suisses Espagne

■ Sociedad Suiza Barcelona, Bruno Wiget, Tel. 93 209 47 85
<presidencia@clubsuizobarcelona.com>

■ Club Suizo Costa Blanca., Tel. 609 604 278
<praesident@clubsuizo.com> www.clubsuizo.info

■ Club Suizo Rojales, Tel.966 723 549 + 633 731 669
<praesident@clubsuizoderojales.ch> - www.clubsuizoderojales.ch

■ Club Suizo Balear, Mallorca, Fridolin Wyss, Tel. 971 875 194
<praesidium@chcb.es> - www.chcb.es/

■ Amicale des Suisses et Amis Francophones de Majorque,
Daniel Bürki, Tel. 971 125 220 <d.burki@me.com>

■ L'Amicale de la Colline, Lino Cavallanti, Président
<adlc.amicalecolline@gmail.com > Tel. 96 6712096, Jean Campani

■ Club Suizo Gran Canaria, Erika Schweizer Tel. 639 84 79 90

■ Asociación Helvetia, Madrid, Heinz Dürst, Tel. 91 661 08 72,
<info@clubsuizomadrid.org>

Schweizer Club Costa Blanca

Präsidenten kommen - Präsidenten gehen

Erst war es Hélène Huguet, die nach vielen Jahren das Präsidium des Schweizer Clubs Costa Blanca aus gesundheitlichen Gründen abgab. Dann trat ihr Nachfolger Leo Volpi im vergangenen Mai aus demselben Grund zurück. Wenig später warf auch der folgende Präsident Christoph Meyer das Handtuch. Bei Redaktionsschluss war der Schweizer Club Cost Blanca noch immer "präsidentenlos".

Anlässlich der 37. Generalversammlung gab Leo Volpi bekannt, dass er das Präsidium per sofort aufgeben müsse. Im Editorial der Club Zeitung schrieb er: "Es gibt unvorhersehbare Ereignisse, seien es solche in der grossen Welt-politik oder im kleinen CSCB - so hat unser Kassier Roland Hostettler ungeplant und ohne jede Ankündigung seinen Rücktritt an der Buchhaltungs-Revision gegeben. Dies hat meinen persönlichen Gesundheitszustand sehr angegriffen und auf ärztliche Anweisung muss ich sofort mein Engagement auf ein Minimum reduzieren." ANTONIA KUHN

Club Suisse de Costa Blanca

Les présidents vont et viennent

Tout d'abord, c'est Hélène Huguet qui, après de nombreuses années comme présidente du Club Suisse de la Costa Blanca, a démissionné pour raisons de santé. Ensuite, c'est son successeur, Leo Volpi, qui est parti en mai dernier pour les mêmes raisons. Peu de temps après, c'est Christophe Meyer, le président suivant qui jette l'éponge. Au moment de la clôture de rédaction, le club Suisse de la Costa Blanca est toujours "sans président".

Lors de la 37e Assemblée générale, Leo Volpi a annoncé qu'il démissionnait avec effet immédiat. Dans l'éditorial du journal du Club, il écrit: "Il y a des événements imprévisibles, que ce soit dans la grande politique mondiale ou dans un petit club suisse de la Costa Blanca – ainsi notre trésorier Roland Hostettler a, de manière inattendue et sans aucun préavis, donné sa démission de la révision comptable. Cela a gravement affecté mon état de santé et, sur avis médical, je dois réduire mon engagement au minimum". ANTONIA KUHN/TRADUCTION: BÉATRICE PEISSARD

Schweizer Club Rojales

Vize Fredy Schläpfer: "Gemeinsam sind wir stark"

"Sie alle haben gelesen, gehört oder sonst wie erfahren, dass Jürg Hummel und seine Frau Marianne Hummel, mit sofortiger Wirkung ihre Ämter niedergelegt haben" schreibt Vizepräsident Fredy Schläpfer in der Webpage des Clubs. "Die Gründe dafür sind mannigfaltig sowie auch persönlicher Natur. Jürg, Marianne: Besten Dank für eure wirklich gute Arbeit!"

Des weiteren verspricht Schläpfer: "Ich werde bis zur nächsten GV 2017, als Vize, den Club mit all meinem Herzblut und der Unterstützung vom Vorstand und allen Mitgliedern weiterführen. Ruth Allemann wird als

Organisatorin entlastet. Was sie bis jetzt geleistet hat, war zu viel an Arbeit. Ich kann das als ihr Partner nur bestätigen. Esther Kley wird wie bis anhin die Kasse betreuen und Karola Stottele bleibt weiterhin im Vorstand.

Der Stuhl vom Präsidenten und dem Sekretariat, bleiben im Moment vakant. Wir werden die anfallenden Aufgaben gemeinsam lösen. Über die Aufgabenverteilung im Vorstand, werde ich Sie in den folgenden Wochen informieren." Sein positives Schlusswort: "Gemeinsam sind wir stark, und sehen der Zukunft mit Freude entgegen." ANTONIA KUHN

Club Suisse de Rojales

Le vice-président Fredy Schläpfer: "Ensemble nous sommes plus forts"

"Vous avez tous lu, entendu ou appris d'une manière ou d'une autre, que Jürg Hummel et son épouse Marianne ont cessé leurs fonctions avec effet immédiat", écrit le vice-président Fredy Schläpfer sur la page web du club. "Les raisons en sont diverses ainsi que de nature personnelle. Jürg, Marianne, encore merci pour votre excellent travail."

"Je resterai, jusqu'à la prochaine Assemblée générale 2017, le vice-président du Club et poursuivrai le soutien du Conseil d'administration et de tous les membres. Ruth Allemann va être déchargée de l'organisation générale car ce qu'elle a

accompli jusqu'ici représentait trop de travail. En tant que son partenaire, je ne peux que le confirmer. Esther Clay reste responsable de la caisse et Karola Stottele demeure au Conseil d'administration. »

Le fauteuil de président et du secrétariat restent pour le moment vacants.

Nous réglerons ensemble les affaires générales. Je vous tiendrai informés de la répartition des tâches au Conseil d'administration dans les prochaines semaines". Son mot de fin a été positif: "Ensemble, nous restons forts et regardons l'avenir avec optimisme.

ANTONIA KUHN/TRADUCTION: BÉATRICE PEISSARD

Schweizer Vereinigungen / Sociétés Suisses - España + Portugal

■ Asociación Económica Hispano-Suiza, Adrian Beer, Alcobendas <aehs@aehs.info>

■ Asociación de Damas Suizas, Madrid, Brigit Stürm, Tel. 916 236 796, <germanbrigit@wanadoo.es>

■ Société Suisse de Lisbonne, Patrick Eberhard, Tel. +351 96 223 69 93 <info@clubsuisse-pt.com>

■ Club Suisse de Porto, Werner Ott, Tel. 255 61 54 01 <clubsuisseporto@gmail.com>

■ Câmara de Comércio e Indústria Suíça em Portugal, Gregor Zemp, +351 213 143 181, <info@camsuica.com>, www.camsuica.com

■ Soc. Suisse de Bienfaisance de Lisbonne, Vincent Ruesch, <vor@netcabo.pt>

CH Vertretungen/CH-Représentations

■ Embajada Suiza, Madrid, Tel. 914 363 960, Calle Nuñez de Balboa, 35 -7º, 28001 Madrid <mad.vertretung@eda.admin.ch>

■ Embaixada da Suíça, Lisboa, Tel. +351 213 944 090, Travessa do Jardim, 17, 1350-185 Lisboa <lis.vertretung@eda.admin.ch>

■ Consulado General de Suiza, Barcelona, Tel. 93 409 06 50, Gran Via Carlos III, 94-7º, Barcelona <bar.vertretung@eda.admin.ch>

Immobilienwerb in Spanien Kaufen mit Köpfchen/Teil 1

Der Liegenschafts-Erwerb will auch in Spanien gut vorbereitet sein. Damit der Haus- oder Wohnungskauf nicht zum Albtraum wird, weist die in Madrid praktizierende Schweizer Anwältin Alexandra Maeder (rechts) auf einige wichtige Punkte hin.

Alexandra Maeder



■ Objektsuche und Immobilienagenturen

Normalerweise werden in Spanien die Dienstleistungen der Agentur durch den Verkäufer bezahlt, es wird jedoch empfohlen, wenn mittels Immobilienagentur gesucht wird, diesen Punkt klarzustellen. Diese Kostenregel führt oft dazu, dass die Kommission bereits im angebotenen Verkaufspreis eingerechnet ist, und dieser so höher ausfällt, als wenn ohne Intervention einer Agentur gekauft wird. Faktisch wird die Kommission des Agenten also mit dem Kaufpreis getilgt. Es wäre deshalb im Einzelfall zu prüfen, ob die Kommission vom zu beurkundenden Verkaufspreis abgezogen und separat (vom Käufer) an den Verkäufer oder direkt an den Agenten bezahlt werden kann, da die Verkaufsdienstleistungen ja nichts mit dem Liegenschaftswert zu tun haben. Als Käufer haben Sie ein Interesse, dass der Kaufpreis nicht künstlich erhöht wird, denn die Berechnung der anfallenden Steuern und Abgaben stützen sich auf diesen.

■ Rechtliche und technische Prüfung der Immobilie/ Preisverhandlung

Als erstes sollte eine gründliche Prüfung des Zustandes der Immobilie, sowohl auf rechtlicher wie auch auf technischer Ebene erfolgen. Letztendlich soll ja der verlangte Preis gestützt auf reale Tatsachen beurteilt und allenfalls noch verhandelt werden können. Es reicht deshalb nicht, wenn der Agent versichert, dass schon alles geprüft und in Ordnung sei, denn als Vermittler verfolgt er auch seine eigenen Interessen. Da er in Spanien aber grundsätzlich keine Werbungs- oder Ausgabenentschädigung, und nur dann eine Kommission erhält, wenn der Vertrag rechtsgültig unterzeichnet ist, wird oft ein möglichst schneller Vertragsabschluss angestrebt.

Im Zusammenhang mit den Preisverhandlungen wird der Agent zwar naturgemäss den Preis des Verkäufers vertreten, da seine Kommission meist ein Prozentsatz des Verkaufspreises ist, aber sein primäres Ziel ist immer der Verkaufsabschluss, da er sonst überhaupt nichts verdient. Der Agent setzt sich deshalb auch ein, wenn es darum geht, geforderte Preisreduktionen seitens des Käufers beim Verkäufer durchzubringen; es kann also durchaus verhandelt werden. In der Praxis kann es vorkommen, dass versucht wird, den Zeit- und Entscheidungsdruck beim Käufer zu erhöhen, indem z.B. auf die Existenz von weiteren Kaufinteressenten verwiesen wird, die bereit sind, zum angebotenen Preis zu kaufen. Eine Aussage, die in der Praxis nicht einfach zu über-

prüfen ist. Da gilt es, sich auf die eigene, auch finanzielle Position zu konzentrieren und entsprechend einen kühlen Kopf zu bewahren.

Rechtlich soll insbesondere geprüft werden, wer der eingetragene Eigentümer ist, ob die Beschreibung der Immobilie im Grundbuch mit der tatsächlichen Situation übereinstimmt, ob die Liegenschaft mit Dienstbarkeiten, Hypothekbelastungen oder gesetzlichen Grundpfandrechten z.B. für unbezahlte Steuern, oder gar mit hängigen Gerichtsverfahren belastet ist, oder ob im Fall einer Wohnung allenfalls ein Sozialplan mit Subventionen besteht und sie gar nicht verkauft werden kann bzw. nur zu einem öffentlich festgelegten Preis/Wert. Ist die Liegenschaft Teil einer (Stockwerk)-Eigentümerschaft, sollte das Reglement verlangt und geprüft werden.

Viele dieser Informationen sind im Grundbuchauszug enthalten. Zudem empfehle ich, einen Auszug des Katasters vom Verkäufer zu verlangen, denn dort ist der Katasterwert und Angaben zur Grösse der Immobilie enthalten. Ersterer ist die Basis für Gemeindesteuern und -abgaben, und die Quadratmeterangaben sollten zwar mit denjenigen des Grundbuches (und der Verkaufsausschreibung) übereinstimmen, tun es oft aber nicht. Bei relevanten Differenzen ist unbedingt der Grund zu erörtern, denn speziell bei Einfamilienhäusern können z.B. Schwimmbäder oder andere bauliche Erweiterungen zwar im Kataster erscheinen, nicht aber im Grundbuch eingetragen sein. Zentrales Thema ist dabei oft die Frage der (fehlenden) Baubewilligungen bzw. Einhaltung der zwingenden baurechtlichen Vorschriften.

Die technische Prüfung bezieht sich auf die Bausubstanz des Objekts, im Fall einer Wohnung auch unter Beizug der Gemeinschaftsanteile des Gebäudes, wie z.B. der Zustand der Heizung, des Dachs, der Fassade, etc. Ein Architekt kann da weiterhelfen, und zusätzliche Auskunft über Unterhalt und Renovationen des Gebäudes sollte beim Verwalter oder Präsidenten der Eigentümergemeinschaft eingeholt werden.

In den nachfolgenden Links der spanischen Verwaltung sowie des Verbandes der Grundbuchführer gibt es gute und detaillierte Zusatzinformationen zu diesen Themen:

http://www.fomento.gob.es/NR/rdonlyres/98CA4AE5-54F3-4B41-A3DE-3DABF0150F83/102196/05_compraseguraviv_es.pdf

http://www.registradores.org/wp-content/revista/comocompranavienda/-54F3-4B41-A3DE-3DABF0150F83/102196/05_compraseguraviv_es.pdf

LESEN SIE WEITER AUF SEITE VIII

Acquisition immobilière en Espagne

Acheter avec sa tête - partie 1

L'achat immobilier en Espagne doit également se préparer soigneusement. Afin que l'acquisition d'une maison ou d'un appartement ne se transforme pas en cauchemar, l'avocate suisse Alexandra Maeder qui officie à Madrid attire notre attention sur les quelques points importants suivants

■ Recherche de l'objet et agences immobilières

En principe, c'est le vendeur qui doit s'acquitter des frais d'agence, mais il est cependant recommandé, si l'on fait appel aux services d'une agence immobilière, de bien éclaircir cette question. Cette règle entraîne souvent que la commission de l'agence est déjà calculée dans l'offre et le montant de celle-ci peut être diminué le prix de vente si l'achat se fait sans l'intervention d'une agence. Alors ainsi, la commission de l'agent serait payée avec le prix d'achat. Dans le cas particulier, il convient de vérifier s'il est possible de déduire la commission du prix d'achat et de la payer séparément (par l'acheteur) au vendeur ou directement à l'agence. En tant qu'acheteur, vous avez intérêt à ce que le prix d'achat ne soit pas augmenté artificiellement, car le calcul de l'impôt et des taxes se basera sur ledit prix.

■ Examen juridique et technique de l'immeuble/négociation du prix

En premier lieu, il s'agit de se livrer à un examen approfondi de l'état de l'objet, tant au niveau juridique qu'au niveau technique. Enfin, le prix exigé doit être conforme à la réalité et peut de toute façon encore être discuté. Il ne suffit pas que l'agent vous assure que tout a été contrôlé car naturellement, il agit également dans son propre intérêt. Comme en Espagne, en principe, il ne touche aucune indemnité de départ et n'obtient que sa commission quand le contrat est dûment signé, il va naturellement rechercher une conclusion des plus rapides. Dans ce contexte de la discussion du

son but premier est toujours la conclusion de la vente puisqu'il ne touche rien en-dehors de cela. Il arrive parfois que l'agent y mette du sien quand il s'agit de négocier une réduction de prix au bénéfice de l'acheteur. Dans la pratique, il peut arriver que la pression de temps et de décision es augmentée à l'acheteur, quand par exemple d'autres acheteurs potentiels sont intéressés au bien concerné au prix demandé. Un fait dont la véracité n'est pas facile à vérifier. Il convient donc se concentrer sur sa propre position et surtout garder la tête froide.

Au niveau juridique, il s'agit de vérifier en particulier qui est le véritable propriétaire du bien, si la description de la propriété du registre foncier correspond bien à la réalité, si le bien est libéré de toute servitude, charge hypothécaire ou d'autres dettes immobilières tels que impôts impayés, ou procédures judiciaires pendantes, ou si c'est le cas d'un logement faisant partie d'un plan social subventionné qui se révélerait donc invendable, ou à un prix déterminé par l'Administration.

Si l'objet fait partie (étage) d'une co-propriété, il faut exiger le règlement et l'examiner soigneusement. Beaucoup des informations sont contenues dans le registre foncier. Je suggère dès lors de demander au vendeur un extrait du cadastre dans lequel figurent la valeur cadastrale et les données de la taille du bien. C'est en premier lieu la base des impôts et taxes locaux ainsi que les mètres carrés qui doivent concorder avec le registre foncier (et l'appel d'offre), ce qui n'est souvent pas le cas. Les différences importantes doivent être discutées, les maisons individuelles avec par exemple une piscine ou d'autres extensions qui peuvent paraître dans le cadastre mais ne pas figurer dans le registre foncier. Le thème central est souvent la question du (défaut de) permis de construire, comme le respect des dispositions de construction obligatoires.

L'examen technique consiste sur les matériaux de construction de l'objet et, s'il s'agit d'un appartement, la part de la communauté, comme l'état du chauffage, du toit, de la façade, etc. La présence d'un architecte peut être utile et les informations concernant l'entretien et la rénovation du bâtiment peuvent être obtenues auprès de l'administrateur ou du président de la co-propriété. Par le lien suivant de l'administration espagnole ainsi que l'association du contrôleur du registre foncier, vous trouverez des informations sur ces divers sujets :

http://www.fomento.gob.es/NR/rdonlyres/98CA4AE5-54F3-4B41-A3DE-3DABF0150F83/102196/05_compraseguraviv_es.pdf

http://www.registradores.org/wp-content/revista/comocomprarunavivienda/-54F3-4B41-A3DE-3DABF0150F83/102196/05_compraseguraviv_es.pdf



prix, l'agent va évidemment représenter l'intérêt du vendeur, car sa commission est calculée en pourcentage du prix de vente, mais

CONTINUÉZ PAGE VIII

■ Fremd- oder Eigenmittel für den Kauf?

Zuerst sind die jeweiligen Eigenmittel zu prüfen und die Bankangebote mit der Lupe zu analysieren, um die Finanzierungsart zu bestimmen. Wie in der Schweiz werden auch in Spanien Liegenschaften oft mit Fremdmitteln erworben. Die Ausgestaltung der Hypotheken sind jedoch verschieden, da die spanischen Banken grundsätzlich befristete Verträge ausstellen, was zu einer totalen Amortisation der Hypothek führt. Anders als in der Schweiz, wo die Hypotheken im ersten Rang aus Steuergründen grundsätzlich nicht amortisiert werden.

Neben den rein finanztechnischen Überlegung kann ein Kauf mit Hypothek z.B. im Bereich der Nachlassplanung von Vorteil sein: Da die Hypothekarschulden in der Erbschaft abziehbar sind, kann so der totale Wert des Nachlasses reduziert werden, was eine kleinere Erbschaftssteuerbelastung bedeutet. Es ist aber zu beachten, dass die spanischen Hypotheken meist auf 20-30 Jahre ausgerichtet sind, so dass sich die Mehrkosten der Fremdfinanzierung aus steuerlicher Sicht vielleicht nicht lohnen, wenn die Käufer die Liegenschaft in jungen Jahren erwerben und die Hypothekarschuld vor dem Erbgang bereits amortisiert ist.

ALEXANDERA MAEDER / <AMAEDER@SANTIAGOMEDIANO.COM>

Immobilienkauf in Spanien, Teil 2 - Nr 1/ 2017

Wer tritt als Käufer auf/wie wird gekauft/ was ist nach dem Kauf zu tun?

■ Régler en fonds propres ou en fonds provenant de tiers?

Il s'agit d'examiner chaque moyen de paiement et de passer à la loupe l'offre bancaire pour définir la manière de financer. Comme en Suisse, en Espagne, l'acquisition d'un bien immobilier se fait souvent en fonds provenant d'un emprunt. La configuration de l'hypothèque est cependant différente car les banques espagnoles ne délivrent que des contrats de financement temporaires qui entraînent l'amortissement total de l'hypothèque. Contrairement à la Suisse, où les hypothèques, principalement pour des raisons d'impôts, ne sont pas amorties.

En marge de la réflexion sur le financement, un achat avec hypothèque, par exemple dans le domaine des successions de l'acquéreur, peut se révéler un avantage: comme les dettes hypothécaires peuvent être déductibles lors d'une succession, la valeur totale de la succession peut être diminuée, ce qui signifie une charge fiscale réduite en Espagne. Il faut cependant noter, comme mentionné ci-dessus, que les hypothèques espagnoles courent pour la plupart sur un délai temporaire de 20 à 30 ans, si bien que les frais supplémentaires du financement en fonds empruntés, au point de vue fiscal, ne valent peut-être pas la peine, quand l'acheteur acquiert un bien immobilier dans sa jeunesse et que la dette hypothécaire est amortie avant la succession.

ALEXANDERA MAEDER / <AMAEDER@SANTIAGOMEDIANO.COM>

Acquisition immobilière en Espagne – partie 2/ n° 1/2017

Qui se porte acquéreur ? Qu'acheter ? Que faire après l'achat ?



Hainzl & Partner
Versicherungen S.L.



Exklusiv-Agentur DGSF-Nr. C0157B925649052

PRIVATE KRANKENVERSICHERUNG

PRÄMIENTABELLE

ALTER	MONAT	JÄHRLICH
00-29 J.	105€	1.184,00€
30-34 J.	115€	1.303,00€
35-39 J.	126€	1.421,00€
40-44 J.	136€	1.540,00€
45-49 J.	146€	1.658,00€
50-54 J.	157€	1.777,00€
55-59 J.	178€	2.013,00€
60-64 J.	199€	2.250,00€
65-69 J.	220€	2.487,00€
70-74 J.	262€	2.961,00€
75-79 J.	336€	3.804,00€



GEWERBEVERSICHERUNG
STERBEVERSICHERUNG
RENTENVERSICHERUNG

- Freie Arzt- und Hospitalwahl
- 100% bei stationärem Aufenthalt
- 80% bei ambulanter Behandlung
- Höchstaufnahmealter bis 75 Jahre
- Unkündbarkeit des Versicherten
- Keine Wartezeit
- Medikamente max. 500€ p.a.
- Zahnbehandlung max. 300€ p.a.
- Zusätzliche Deckung bei Reisen ins Ausland für 90 Behandlungstage p.a.
- Schadensabwicklung durch uns

GEBÄUDEVERSICHERUNG
AUTOVERSICHERUNG
LEBENSVERSICHERUNG



Max Graber
Apartado Correos 312
E-29740 Torre del Mar
Tel. Mobil: 639 05 74 20
grab@hainzl-gruppe.com

hainzl-gruppe.com

952 03 05 77