

Immobilienkauf in Florida

- Ablauf
- Kosten
- Finanzierungsmöglichkeiten
- Unterstützung



Herausgegeben von:
Michael Kolb, Realtor
Naples, Florida

Inhaltsverzeichnis

Gründe für einen Immobilienkauf in Florida.....	3
Allgemeine Informationen	6
Meine Leistungen für den Käufer einer Immobilie.....	8
Nebenkosten beim Kauf einer Immobilie	12
Finanzierung	13
Laufende Kosten	14
Vermietung.....	15
Hausversicherung	16
Spezielle Verkäufe (Shortsales und Foreclosures)	17
Verkauf des Hauses	19

Impressum:

Herausgeber: Michael Kolb, 829 97th Avenue North, Naples, FL 34108, USA
Telefon: 001-239-273-6359
Email: Mich-Kolb@web.de

Copyright©: 2007 Michael Kolb

Sofern nicht anders vermerkt, sind alle Texte und Bilder Eigentum des Herausgebers und dürfen ohne ausdrückliche Genehmigung nicht anderweitig verwendet werden. Ein Nachdruck, auch auszugsweise, ist nur mit schriftlicher Genehmigung möglich.

Interessieren Sie sich für eine Immobilie in Florida?

Rufen Sie mich bitte an: 001-239-273-6359

Oder senden Sie mir eine Email:

Mich-Kolb@web.de

Die Beratung ist unverbindlich und kostenlos.

Wenn Sie mehr Informationen über den Raum Naples oder Immobilienangebote suchen:

- Besuchen Sie meine Internetseite: www.Naples-Traumhaus.com
- Fordern Sie die Naples-News an, in denen ich alle zwei Monate auf 4 Seiten über das Geschehen hier berichte (kostenlos)
- Besuchen Sie die Kinderboutique meiner Frau „All About April“ in Venetian Village. Dort erhalten Sie kostenlos einen 64-seitigen von mir erstellten Reiseführer über Naples



Gründe für einen Immobilienkauf in Florida

Für viele Europäer und auch Amerikaner ist ein Haus in Florida der Lebensraum. Besonders Naples hat sich dabei den Ruf als luxuriöser Urlaubsort mit vielen Annehmlichkeiten erworben. Die Gründe liegen auf der Hand:

- Milde Winter mit durchschnittlichen Tageshöchsttemperaturen von 24°
- 20 km herrlicher Sandstrand
- ca. 100 Golfplätze (!!) in Naples und 50 km Umkreis
- Paradies für Angler und Bootskapitäne (kein Bootsführerschein zum Leihen eines Bootes erforderlich)
- hunderte Restaurants von Gourmettempeln bis zu netten Familienlokalen
- Karibische Atmosphäre mit viel Live-Musik
- exklusive Shopping-Areas mit zahlreichen Designerläden wie Gucci, Hermès, Tiffany's, Ralph Lauren, Tommy Hilfiger, Prada, ... mit wesentlich günstigeren Preisen als in Deutschland
- sehr gepflegtes und sauberes Umfeld mit sehr geringer Kriminalitätsrate
- eine mondäne Atmosphäre mit viel Prominenz (Steven Spielberg, Barbara Streisand, Bruce Willis, ...). In den ersten 8 Monaten von 2008 wurden knapp 500 Objekte für über eine Million Dollar, davon 26 über 5 Millionen Dollar verkauft.
- Hunderte von Wohnanlagen mit verschiedenen Schwerpunkten (Strand, Golf, Tennis, Boot, Privatflughafen,)
- riesige Naturschutzgebiete im näheren Umfeld
- Großes kulturelles Angebot (Oper, Musical, Ballett, klassische Konzerte, Jazz, Blues, ...)
- Vergnügungsparks wie Disney, Seaworld, Bush-Gardens in Orlando und Tampa als Tagesausflug
- Direktflüge von mehreren deutschen Flughäfen zum 30 Autominuten entfernten Fort Myers

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

- Niedrigstpreise: Die Immobilienpreise in Florida sind derzeit so günstig, wie schon lange nicht mehr. Zwar gehen die Einschätzungen der Experten auseinander, wenn es um den Zeitpunkt der Konsolidierung geht. Doch in einem sind sich alle einig: Diese Preisstruktur wird es in der Zukunft nicht mehr geben.

- Absoluter Käufermarkt: dadurch maximale Verhandlungsfreiheit: Nie stand potentiellen Käufern ein solches Inventar auf dem Markt zur Verfügung wie derzeit. Sie haben den größten Hebel bei Verhandlungen.
- Rekordwechsellkurs: Der EURO verfügt immer noch über eine sehr große Kaufkraft und ermöglicht es somit, dass sich Europäer schon mit minimalem Kapitaleinsatz ein Traumhaus in der Sonne leisten können.
- Fallende US-Zinsen: Europäer können in Florida bis zu 70% des Kaufpreises finanzieren. Es stehen zahlreiche Kreditmodelle über amerikanische Banken in ganz USA zur Verfügung.
- Hohe Wertsteigerung: Die Bevölkerung in Florida wächst in touristisch interessanten Gegenden seit Jahren erheblich. Da in den USA in den nächsten 10 Jahren viele Beschäftigte aus den geburtenstarken Jahrgängen in Rente gehen werden, wird sich diese Entwicklung unverändert fortsetzen. Das Collier-County hat im Frühjahr 2006 eine Planung der Verkehrswege und Schulkapazitäten vorgelegt, die bis 2025 von einer Verdopplung der Bevölkerungszahl (600.000 statt 300.000 Einwohner) ausgeht. Auch die Investoren scheinen von einer weiteren Steigerung der Bevölkerungszahlen auszugehen. Der Bau neuer Einkaufszentren und Restaurantzeilen hält unvermindert an.

Qualität der Häuser

Die Einfamilienhäuser in Florida sind fast ausschließlich Bungalows. Das bedeutet, dass sich sämtliche Räume auf einer Ebene befinden. Auch ältere Menschen mit Gelenkproblemen oder Behinderte werden im Alltagsleben nicht eingeschränkt, da es keine Treppen gibt.

Seit vor einigen Jahren neue Bauvorschriften erlassen wurden, werden die Häuser mit Beton/ Ziegelsteinen gebaut und die Dächer mit schweren Ziegeln gedeckt. Sie sind stabil und hochwertig.

Durch die hohen Raumhöhen von bis zu 5 Metern und die großen Wohnräume wirken die Häuser architektonisch sehr ansprechend. Häuser mit einer Wohnfläche unter 100 qm werden fast nicht gebaut.

Die Garage ist in die Häuser integriert und hat einen direkten Zugang zum Wohnbereich, so dass Einkäufe mit wenigen Schritten in die Küche geschafft werden können. Die Garage hat ein elektrisches Tor, das mit Fern-

bedienung gesteuert wird.

Alle Häuser sind mit einer hochwertigen Klimaanlage ausgestattet, die im Bedarfsfall (weniger als 10 Tage im Jahr) im Winter auch als Heizung verwendet werden kann.

Die Küche ist fast immer komplett mit Einbauschränken und hochwertigen Elektrogeräten ausgestattet, im Hauswirtschaftsraum stehen eine Waschmaschine und ein Trockner.

Die großzügigen Terrassen sind mit einem Screen umschlossen. Den Screen kann man sich wie einen Wintergarten vorstellen, nur dass die Glasscheiben durch feinen Maschendraht ersetzt sind. Durch den Screen hat man einen hohen Lichtschutzfaktor und man kann auch in den Abendstunden ungestört von Moskitos auf der Terrasse verweilen.

Geringe Sprachprobleme

In Florida findet man in fast allen Berufssparten (Banken, Ärzte, Hausverwaltung,...), deutsche Mitarbeiter oder solche, die die deutsche Sprache beherrschen.

Auch kann man sich mit den aus der Schule oder dem Beruf vorhandenen Englischkenntnissen nach einer kurzen Auffrischungszeit gut verständigen.

Sehr gute ärztliche Versorgung

Die Qualität der Ärzte und Krankenhäuser ist in Florida mit dem deutschen Standard vergleichbar. In vielen Fällen ist die medizinische Versorgung geradezu vorbildlich und in einigen Bereichen ist die Entwicklung in USA weiter als in Europa.

Günstige Einrichtungskosten

Florida bietet eine Vielzahl von Einrichtungshäusern in allen Preisklassen. Eine komplette Einrichtung (Möbel, Elektrogeräte, Küchen- und Badezimmerbedarf) kann man problemlos für 15.000 Euro bekommen. Von nachgemachten europäischen Möbeln bis zum typisch karibischen Stil mit Rattan und bunten Farben ist die ganze Vielfalt vorhanden. Und wenn das Haus nicht gleich mit allen Accessoires ausgestattet ist, findet man auf einem Flohmarkt oder bei einem der professionellen Raumausstatter noch die passenden Vasen, Kerzen, kleine Beistelltische, Bilder oder Seidenpflanzen.

Allgemeine Informationen

Maklerwesen

Das Maklerwesen unterscheidet sich in einigen gravierenden Punkten von den europäischen Gepflogenheiten:

Während in Europa kein Ausbildungsnachweis erforderlich ist, müssen Makler hier eine intensive Schulung und Prüfung nachweisen, bevor sie ihren Beruf ausüben können. Regelmäßige Nachschulungen sind ebenfalls vorgeschrieben. Die Eigentümer von Maklerfirmen müssen über mindestens 2 Jahre Berufserfahrung verfügen. Das Maklergeschäft unterliegt strengen Kontrollen.

Die Maklerkommissionen werden hier von den Verkäufern bzw. Bauträgern bezahlt. Der Verkäufer beauftragt eine Maklerfirma seines Vertrauens, die das Objekt in eine zentrale Datenbank einstellt. Ein in dieser Datenbank stehendes Objekt kann von jedem anderen Makler potentiellen Interessenten angeboten werden. Der Käufermakler erhält bei Vertragsabschluß die Hälfte der Provision. Ein Makler kann Ihnen deshalb alle in der Gegend angebotenen Objekte anbieten.

Da für den Käufer die Beratungsleistung des Maklers kostenlos ist und er über eine Person fast alle auf dem Markt befindlichen Objekte angeboten bekommt, wird in den USA ein wesentlich größerer Anteil an Immobilien als in Europa über Makler verkauft. Für Eigentümer ist es hier wesentlich schwerer, einen Käufer ohne Einbeziehung eines Maklers zu finden.

Title-Company, Title-Versicherung

Die Title-Company ist ein privates Unternehmen, das die Koordination von Immobilientransaktionen übernimmt. Sie steht unter der Aufsicht der Bankenkontrolle und übernimmt die Rolle des Notars.

Die wichtigste Aufgabe ist die Prüfung der Immobilie auf eventuelle nicht im Grundbuch eingetragene Belastungen. Dazu schließt der Käufer eine so genannte Title-Versicherung ab. Dabei werden folgende Sachverhalte von der Title-Company überprüft:

- Ist der Verkäufer tatsächlich alleiniger Eigentümer der Immobilie?
- Wurden alle früheren Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit der Immobilie (Grundsteuern, Gerichtsurteile, Hypotheken, Handwerkerrechnungen, usw.) bezahlt?

- Bestehen keine Nutzungsrechte und -einschränkungen durch den Nachbarn?
- Ist die Eigentumsübergabe dieser Immobilie in der Vergangenheit immer rechtlich einwandfrei erfolgt?

Die für diese Title-Prüfung bezahlte Prämie schließt auch eine Versicherung ein. Bei einem Fehler der Title-Company wird der Käufer bis zur Höhe der abgeschlossenen Deckung entschädigt.

Treuhandkonto—Escrow

„Escrow“ ist ein von der Title-Company oder einem Anwalt verwaltetes Treuhandkonto.. Auf diesem werden die vom Käufer bereits bezahlten Anzahlungen für den Kauf einer Immobilie verwaltet.

Sollte ein Teil des Kaufpreises finanziert werden, stellt auch die Bank Ihre Mittel auf dieses Escrow-Konto.

Der Treuhänder (Title-Company, Anwalt) erstellt zum Closing-Datum eine Abrechnung und zahlt diese Gelder an die an der Transaktion beteiligten Parteien (Verkäufer, Bank des Verkäufers, Makler, staatliche Stellen, sich selbst) aus.

Es ist wichtig, dass dieser Treuhänder entweder eine Title-Company oder ein Anwalt ist, da nur diese unter der Kontrolle von Überwachungsorganen stehen.

Closing

Das eigentliche Inkrafttreten des Kaufvertrages wird als Closing bezeichnet. Zu diesem Zeitpunkt erfolgt der Eigentumsübergang und alle Gelder werden vom Treuhänder ausbezahlt. Im Gegensatz zu europäischen Gepflogenheiten ist die Anwesenheit der beteiligten Parteien nicht erforderlich. Die Unterschriften können bereits früher bei der Title-Company oder auch in Europa bei einem Notar erfolgt sein.

Meine Leistungen für den Käufer einer Immobilie

1. Allgemeines

- Meine Arbeit für den Käufer ist kostenlos .
- Ich kann Ihnen viel Zeit und Arbeit ersparen, da ich auf Grund Ihrer Vorgaben zahlreiche Anlagen und Objekte ausschließen kann und
- ich alle für den Kaufprozess notwendigen Personen kenne und diese auf meine Initiative hin zum korrekten Zeitpunkt tätig werden.
- Die Termineinhaltung und die Ausfertigung aller wichtigen Dokumente stelle ich sicher.
- Die Qualität der Beratung ist in den USA im Allgemeinen deutlich besser als in Europa, da Makler eine umfangreiche Ausbildung und regelmäßige Nachschulungen durchlaufen.

Hinweis:

Falls Sie auf eigene Faust Immobilien besichtigen möchten, hinterlassen Sie dort nie Ihren Namen. Sollten Sie sich nämlich zum Kauf dieser Immobilie entschließen, verbauen Sie sich damit die Möglichkeit, auf die Hilfe eines Maklers zurückzugreifen. Der Verkäufer wird sich im Regelfall weigern, Ihrem Makler die übliche Provision zu zahlen.

Ein Käufermakler arbeitet ausschließlich in Ihrem Interesse. Lassen Sie sich bereits zu einem frühen Zeitpunkt beraten. Verzichten Sie nicht auf diese Möglichkeit, da auf der Verkäuferseite fast immer ebenfalls ein Makler oder ein Bauträger arbeitet.

2. Ermittlung der Anforderungen an das Objekt

In einem ausführlichen Gespräch mache ich mich zunächst mit Ihren Anforderungen an Ihr Domizil vertraut:

- Lage
- Freizeitmöglichkeiten
- Preisrahmen
- Nebenkosten, eingeschlossene Leistungen

Dabei sollten wir auch verschiedene Themen diskutieren, die für Sie vielleicht selbstverständlich sind, die aber hier in Florida ihre Bedeu-

tung haben. Beispielsweise ist es wichtig, ob Sie die Wohnung vermieten oder ob Freunde und Bekannte die Wohnung bewohnen können sollen. In manchen Anlagen ist eine Fremdnutzung eingeschränkt, in anderen ist die Anzahl der Vermietungen pro Jahr oder die Mindestmietdauer festgelegt.

3. Ermittlung des Finanzierungsbedarf

Sollten Sie einen Teil des Hauses in den USA finanzieren wollen, ist es wichtig, bereits vor einem Vertragsabschluss ein Finanzierungsangebot vorliegen zu haben. Dieses Finanzierungsangebot beinhaltet folgende Angaben:

- Höchstbetrag der Finanzierung
- Beleihungsgrenze des Objekts
- Zinssatz, Dauer der Festschreibung und Kreditkosten

Dieses Finanzierungsangebot ist kostenlos und verpflichtet Sie zu nichts. Nur wenige US-Banken arbeiten mit Europäern zusammen. Die Feststellung der Kreditwürdigkeit ist bei einem amerikanischen Kunden einfacher als bei einem Ausländer. Ein gewisses Spezialwissen der Angestellten ist erforderlich. Ich kenne im Raum Naples mehrere Banken, die eine große Erfahrung bei der Finanzierung für Ausländer haben.

Sie haben gegenüber dem Verkäufer eine wesentlich bessere Verhandlungsmöglichkeit, wenn Sie entweder ohne Finanzierung oder mit einer bereits gesicherten Finanzierung kaufen. Die Verkäufer schließen einen Kaufvertrag ohne gesicherte Finanzierung nur ungern ab.

4. Suche eines geeigneten Objektes

Als eingetragener Makler habe ich über das Internet Zugriff auf eine zentrale Datenbank, die einen Großteil der zur Zeit angebotenen Objekte enthält. Außerdem verfüge ich über Informationen zu Bauvorhaben in den Anlagen, die nicht in der zentralen Datenbank stehen. Aus dieser Datenmenge ermittle ich Objekte, die Ihren Anforderungen entsprechen. Hinzu kommen noch Daten aus anderen Quellen:

- letzter Verkaufspreis
- Einschränkungen der speziellen Anlage

- Preise anderer Objekte in dieser Gegend

Schließlich können wir dann eine Vorauswahl durchführen und die Objekte besichtigen.

5. Angebot

Sollten Sie sich für ein Objekt entschieden haben, wird das Angebot vorbereitet. Da dieses zum Kaufvertrag wird, wenn es der Verkäufer akzeptiert, muss es gut vorbereitet werden. Der wichtigste Punkt ist natürlich der gebotene Preis. Dazu erhalten Sie von mir die notwendigen Informationen, um diesen festzulegen. Weiterhin muss festgelegt werden:

- Zu verbleibende Gegenstände in der Immobilie
- Aufteilung der Nebenkosten für die Kaufabwicklung
- Rücktrittsbedingungen
- Datum des Eigentumsübergangs

6. Verhandlung

Sollte der Verkäufer das Angebot nicht akzeptieren, muss über die strittigen Punkte verhandelt werden. Dabei kann ich unsere Verhandlungsbasis durch ein umfangreiches Wissen über das Objekt und andere Objekte in der Umgebung wesentlich verbessern. In den meisten Fällen erfolgen Angebote und Gegengebote in schriftlicher Form. Sofort nach Einigung ist eine Anzahlung in Höhe von 1% des Kaufpreises fällig. Diese wird auf ein Treuhandkonto bei einer unabhängigen Titelversicherung einbezahlt. Die Titelversicherung übernimmt in den USA die Rolle des Notars.

7. Koordination der notwendigen Auftragsarbeiten

Ich werde sofort nach Vertragsabschluss einen Terminplan erstellen, in dem die notwendigen Schritte für alle Parteien festgelegt werden. Ich werde die Einhaltung dieser Termine überwachen und den Plan bei Bedarf erweitern oder anpassen.

Ein Home-Inspector überprüft für einen Preis von ca. 800 Dollar das Haus auf Mängel. Bei erheblichen Problemen können Sie dann direkt vom Vertrag zurücktreten, bei kleineren Problemen (defekte Klimaanlage oder Steckdose) kann der Verkäufer nachbessern. Sie können außerdem zurücktreten, wenn der Verkäufer die Nachbesserungen

nicht durchführt.

Sollten Sie das Haus finanzieren wollen, wird die Bank eine unabhängige Schätzung des Hauswertes verlangen. Diese kostet zwischen 300 und 400 Dollar. Da sich die Schätzung auf vergleichbare Verkäufe im gleichen Stadtteil im letzten Jahr stützt, kann der Schätzwert in Gebieten mit steigenden Preisen kleiner als der Kaufpreis sein. Dies hat den Nachteil, dass die Bank die maximale Darlehenshöhe in diesem Fall vom Schätzwert abhängig macht. Dadurch kann sich der zu erbringende Eigenanteil erhöhen.

Für ca. 0,6% des Kaufpreises sollten Sie eine Titel-Versicherung abschließen. Bei einer Finanzierung in Amerika ist dies Voraussetzung. Da in Amerika kein Grundbuch in unserem Sinn existiert, werden von der Titel-Versicherung folgende Sachverhalte überprüft:

- Ist der Verkäufer tatsächlich alleiniger Eigentümer der Immobilie?
- Wurden alle früheren Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit der Immobilie (Grundsteuern, Gerichtsurteile, Hypotheken, Handwerkerrechnungen, usw.) bezahlt?
- Bestehen keine Nutzungsrechte und -einschränkungen durch den Nachbarn?
- Ist die Eigentumsübergabe dieser Immobilie in der Vergangenheit immer rechtlich einwandfrei erfolgt?

Die Banken verlangen zusätzlich eine Vermessung des Grundstücks (Kosten von ca. 300 Dollar). Damit wird sichergestellt, dass alle Teile der Immobilie innerhalb des von Ihnen gekauften Areals sind und dass die Mindestabstände zum Nachbargrundstück eingehalten wurden.

Aufgabe der Titelversicherung ist es, alle diese Ermittlungen sorgfältig durchzuführen. Sollte die Versicherung einen Fehler begehen (was in der Praxis so gut wie nie vorkommt), muss sie den durch ihren Fehler entstandenen Schaden übernehmen.

Zu diesem Zeitpunkt sollte auf alle Fälle die Zusage einer Hausversicherung eingeholt werden, damit das Haus zum Stichtag des Eigentumsübergangs auch versichert ist.

Ca. 10 bis 15 Tage nach Vertragsabschluss (wird im Kaufvertrag festgelegt), muss die Anzahlung auf 10% des Kaufpreises erhöht werden.

8. Der Eigentumsübergang (in USA: Das Closing)

Ich werde dafür sorgen, dass Sie rechtzeitig vor diesem wichtigen Tag alle Unterlagen zur Überprüfung bekommen und dass alle Unklarheiten beseitigt sind. Unmittelbar vor dem Closing sollten wir gemeinsam noch einmal das Haus besichtigen, um die im Vertrag festgelegten Punkte zu überprüfen.

Ich werde beim Closing anwesend sein, um eventuelle Fragen beantworten zu können.

Falls Sie bei der Eigentumsübertragung nicht anwesend sein können, schickt Ihnen die Title-Company ca. 2 Wochen vor dem Closing-Termin alle Unterlagen zu. Diese Unterlagen müssen Sie bei einem deutschen Notar unterschreiben. Sie benötigen dafür nur eine Unterschriftsbeglaubigung, so dass die Kosten hierfür recht gering sind (in Baden-Württemberg unter 100 Euro). Danach schicken Sie die Unterlagen an die Title-Company zurück. Das Closing findet dann ohne Sie statt. Die Unterlagen erhalten Sie sofort nach Deutschland geschickt.

9. Nach dem Closing

Ich unterstütze Sie gerne bei folgenden Punkten:

- Hausverwaltung, Poolservice oder Gärtner
- Einrichtung der Immobilie
- Versorgungsunternehmen (Fernsehen, Telefon, Strom, Wasser)

Für alle diese Punkte (außer der Auswahl des Objektes) müssen Sie nicht hier in Florida sein. Es ist zwar etwas zeitaufwendiger, aber der gesamte Ablauf des Kaufes kann auch ohne Ihre Anwesenheit in Florida erfolgen. Sämtliche Unterlagen können in Deutschland bei einem Notar unterschriftsbeglaubigt werden und sind dann ebenfalls gültig. Allerdings verlangen einige Banken in den USA (nicht alle), dass Sie bei der Unterschrift der Finanzierungsunterlagen persönlich anwesend sind.

Nebenkosten beim Kauf einer Immobilie

Sie müssen beim Kauf einer Immobilie mit zusätzlichen Kosten von ca. 1 % des Kaufpreises (je nach Lage) rechnen. Ca. 0,6% davon fallen für die Titelversicherung, der Rest für verschiedene Kosten an.

Finanzierung

Amerikanische Banken finanzieren Einfamilienhäuser normalerweise bis zu 70% des Kaufpreises bzw. Schätzwertes. Nicht alle amerikanischen Banken akzeptieren jedoch Europäer als Kunden. Die Zinsen für einen Kredit liegen für einen Kredit über 5 – 30 Jahre bei ca. 7- 8%, die Nebenkosten für einen Kredit liegen bei ca. 3% der Kreditsumme.

- München
- Fort Myers
- Cape Coral
- Naples
- Miami

Finanzierung Ihres Traumhauses

Hauskauf ■ Neubau ■ Grundstückserwerb ■ Refinanzierung Ihres bestehenden Kredits ■ Nachträgliche Beleihung Ihrer barbezahlten Immobilie ■ Kreditlinien ■ Kostenlose Beratung und Beispielkalkulationen ■ Vergleich von Finanzierungsangeboten diverser Kreditinstitute ■ Antragstellung persönlich / telefonisch / per Fax / per e-mail ■ Übersetzung deutschsprachiger Unterlagen ■ Kontoeröffnung ■ Bestellung von Wertgutachten, Versicherung, Vermessung und Inspektion ■ Prüfung der Baufirmen auf Bonität und Solvenz ■ Und vieles mehr



Ihr Vorteil: Wir arbeiten unabhängig von Maklern, Baufirmen und Banken im gesamten Bundesstaat Florida

Unabhängig – seriös – kompetent. Führend bei der Finanzierung von Europäern

■ ■ ■ Wir verfügen über langjährige Erfahrung im amerikanischen und deutschen Bankwesen und erläutern Ihnen gerne Ihre individuellen Möglichkeiten in einem persönlichen Gespräch. Gerne senden wir Ihnen unverbindliche Informationen zu.



Destouchesstr. 20
80803 München
Tel.: 089 – 189 50 996
Fax: 089 – 189 50 999
Mobil: 0174-9 20 96 49

USA direct:
(239) 425 – 1708

info@paul-finance.com
www.paul-finance.com

Bitte fragen Sie uns – wir verfügen über die besten Referenzen. Besuchen Sie uns unter www.paul-finance.com für Ihre persönliche Kreditprüfung oder Ihre individuellen Beispielkalkulationen.

» Wir beraten Sie gratis in allen Finanzierungsangelegenheiten«

Kirsten Paul

Bankkauffrau & Mortgage Brokerin

Die Banken verlangen normalerweise folgende Unterlagen:

- Kopie des Kaufvertrages
- Schätzung über den Wert des Hauses
- Kopie des Reisepasses
- Schufa-Auskunft
- letzte Bankauszüge, Kreditkartenabrechnung
- Referenz von drei Geschäftspartnern

Bei Finanzierungen bis zu 55% des Kaufpreises verlangen die Banken im Normalfall keinen Verdienstrnachweis.

Die Finanzierungskosten liegen bei ca. 3% des Kaufpreises.

Deutsche Banken akzeptieren ein Haus in den USA nicht als Sicherheit.

Ich arbeite mit verschiedenen Finanzierungsinstituten zusammen, die für Sie unverbindlich ein Finanzierungsangebot erstellen können. Teilweise sprechen diese auch deutsch.

Laufende Kosten

Ich habe im folgenden die durchschnittlichen Kosten für ein neues Haus aufgeführt. Den Beispielskosten liegt ein Kaufpreis von 500.000 Dollar zu Grunde.

Kostenart	Kostenansatz	Beispiel (Kosten/Jahr)	Bemerkung
Grundsteuer	1,4% des Kaufpreises	7000 Dollar	Abhängig von jährlicher Wertschätzung
Versicherung	Ca. 0,6 % des versicherten Wertes für Häuser ab Bj. 2004	1500 Dollar	Grundstückswert ist herausgerechnet
Hausverwaltung	Ca. 150 Dollar/ Monat	1800 Dollar	
Gärtner	Ca. 90 Dollar/ Monat	1100 Dollar	
Poolservice	Ca. 70 Dollar/ Monat	800 Dollar	

Kostenart	Kostenansatz	Beispiel (Kosten/Jahr)	Bemerkung
Strom	Ca. 100 Dollar/ Monat	1200 Dollar	Ohne Poolheizung
Wasser	Ca. 80 Dollar/ Monat	1000 Dollar	
Müllabfuhr			In Grundsteuer eingeschlossen
Kabelfernsehen	Ca. 50 Dollar/ Monat	600 Dollar	
Telefon	Ca. 50 Dollar/ Monat	600 Dollar	
Ungezieferbe- kämpfung	Ca. 300 Dollar/Jahr	300 Dollar	
Rückstellungen	Ca. 100 Dollar/ Monat	1200 Dollar	Für Reparaturen
Kosten Anlage	Zwischen 50 und 600 Dollar pro		Je nach eingeschlossener
Summe		17100 Dollar	

Vermietung

Als zusätzliche Einnahmequelle kann das Haus in den Zeiten, in denen es nicht selbst genutzt wird, vermietet werden.

In verschiedenen Anlagen ist allerdings die Anzahl der Vermietungen pro Jahr beschränkt oder es ist eine Mindestmietdauer pro Vermietung festgelegt. Sollten Sie eine Vermietung in Erwägung ziehen, sollten Sie mir dies auf alle Fälle als ein Kriterium für die Auswahl des Objektes mitteilen.

Ein neues Einfamilienhaus mit Pool (komplett eingerichtet) wird für 100 bis 150 Euro pro Tag (nach Saison) + Steuern + Kosten für die Endreinigung vermietet. Zu beachten ist dabei, dass man eine Art Mehrwertsteuer in Höhe von ca. 10% zu erheben hat, die auch abgeführt werden muss. Die Vermietung kann sowohl in Deutschland (z.B. per Anzeigen in Tageszeitungen) oder über eine Agentur hier in Florida erfolgen.

Ich biete für meine Kunden ebenfalls einen Vermietungsservice an.

Hausversicherung

Eine Versicherung des Hauses ist in den USA nicht zwingend vorgeschrieben, aber auf alle Fälle empfehlenswert. Bei einer Finanzierung wird die Bank dies allerdings als Voraussetzung für eine Kreditgewährung machen. Es ist hier auch wichtig zwischen Häusern und Wohnungen zu unterscheiden. Häuser werden ausschließlich durch den Eigentümer versichert. Die Versicherung deckt im Regelfall folgende Risiken bis zu den vereinbarten Deckungssummen ab:

- Schäden am Haus oder am persönlichen Eigentum
- Eigentümerhaftpflicht
- Medizinische Ausgaben (wenn sich ein Besucher auch ohne Verschulden des Eigentümers verletzt)
- Benutzungsverlust (Kosten für Umzug bei längeren Beschädigungen)

Nicht in der normalen Hausversicherung eingeschlossen, sind Schäden durch aufsteigendes Wasser (Flutversicherung). Diese ist separat abzuschließen. In einigen Gebieten ist sie vorgeschrieben, in anderen Gebieten ist sie freiwillig.

Bei Wohnungen wird das Gebäude im Regelfall durch die Hauseigentümergeinschaft versichert. Einbauten in der Wohnung, persönliches Eigentum, private Haftpflicht, medizinische Ausgaben oder Benutzungsverlust sind allerdings nicht versichert. Dafür muss der Eigentümer eine separate Versicherung abschließen.

Die Kosten für die Hausversicherung hängt stark von folgenden Faktoren ab:

- Alter des Hauses (ab 2002 galten wesentlich strengere Bauvorschriften)
- Entfernung zur nächsten Feuerwehration
- Eigennutzung oder Vermietung des Hauses
- Wert des Hauses/Wohnung

Bei vor 2002 gebauten Objekten besteht die Möglichkeit, das Haus durch einen Windinspektor auf Sturmsicherheit überprüfen zu lassen. Die Ergebnisse dieser Untersuchung können die Versicherungsprämie stark beeinflussen (teilweise Einsparungen um 50%). Die Versicherungsgesellschaften unterstellen bei der Berechnung der Prämie generell die schlechtesten Sicherheitsmaßnahmen, die gemäß den Bauvorschriften für diese Jahr zulässig gewesen wären.

Spezielle Verkäufe

Foreclosures (Verkäufe aus Bankbesitz nach Zwangsenteignung)

Ausgelöst durch den Immobilienboom im Jahre 2005 und der Fehleinschätzung der Banken bezüglich der Kreditwürdigkeit der Kunden hat sich die Zahl der in Bankbesitz übergegangenen Immobilien stark erhöht. Es werden im Collier County und im südlichen Teil des Lee-County (Bonita Springs, Estero) mehrere Hundert dieser Objekte angeboten. Sehr viele davon liegen in den Golden Gate Estates, einem sehr ländlichen Bereich ca. 15 - 40 km vom Strand entfernt, die für Europäer nicht so interessant sind.

Diese Objekte werden oft (aber nicht immer) unter dem marktüblichen Wert angeboten. Dadurch sind sie für viele Käufer sehr attraktiv.

Beim Kauf eines Objektes aus Bankbesitz sollte man sich über folgende Punkte im Klaren sein:

- Die Häuser sind oft in schlechterem Zustand als regulär angebotene Objekte. Die Banken kümmern sich um nichts und wollen möglichst wenig Geld zusätzlich ausgeben. Meistens handelt es sich allerdings um oberflächliche Probleme (Flecken im Teppichboden und an den Wänden, ein ungepflegter Pool, nicht gemähter Rasen, ...).
- Die Banken verlangen meistens, dass der Kaufvertrag über Ihre Rechtsabteilung und Title-Versicherung abgewickelt wird. Da es sich aus diesem Grund oft nicht um die sonst verwendeten Standardverträge handelt, sollte man diese Verträge durch einen Anwalt prüfen lassen.
- Die Häuser werden im Regelfall "As-is" angeboten. Das heißt, dass die Banken selbst berechnete Reparaturanforderungen ablehnen. Der Käufer muss dann entscheiden, ob er die Kosten selbst trägt oder auf den Kauf der Immobilie verzichtet, obwohl zu diesem Zeitpunkt bereits Kosten (z.B. für die Hausinspektion) angefallen sind.
- Die Banken wissen oft nichts über den hiesigen Immobilienmarkt. Die Preise werden oft am Schreibtisch gemacht und sind darum zum Teil sogar höher als reguläre Angebote aus Privatbesitz.

Diese zusätzlichen Kosten und Aufwand sollte man immer im Verhältnis zur Einsparung sehen.

Short-Sales

Der Verkäufer einer Immobilie hat ein Darlehen auf dieses Objekt bei einer Bank. Auf Grund fallender Preise wird der Verkaufspreis nicht ausreichen, um dieses Darlehen komplett zurückzuzahlen. Der Verkäufer besitzt auch keine anderen Vermögensgegenstände oder Ersparnisse, mit denen er diesen fehlenden Teil des Darlehens an die Bank zahlen kann. Die Bank wird bei diesem Verkauf nicht das komplette Geld zurückbekommen. Die Bank muss dieser Art des Verkaufes zustimmen. Dafür muss der Verkäufer zahlreiche Unterlagen einreichen, was im Regelfall 30—60 Tage dauert.

Was bedeutet ein Shortsale für den Käufer?

Aus der Beschreibung des angebotenen Objektes geht normalerweise hervor, dass es sich um einen Short-Sale handelt. Der Käufer erstellt zusammen mit seinem Makler ein Angebot, das folgende spezielle Klauseln enthält:

- Der Käufer erhält ein Rücktrittsrecht, wenn die darlehensgebende Bank nach 45 Tagen nicht akzeptiert hat.
- Der Käufer erklärt sich bereit, bestimmte Kosten zu übernehmen, die normalerweise der Verkäufer trägt. Diese belaufen sich im Collier-County auf ca. 1% des Kaufpreises, im Lee-County auf ca. 1,5% bis 2% des Kaufpreises.
- Der Käufer erklärt sich bereit, das Haus ohne Nachbesserungen (Reparaturen) zu kaufen. Kleinere Mängel bei der Home-Inspektion muss der Käufer akzeptieren, bei größeren behält er sein Rücktrittsrecht.

Folgende Punkte sind ebenfalls wichtig:

- Um ein Angebot für einen Short-Sale zu bearbeiten, verlangt die darlehensgebende Bank eine Bestätigung vom Käufer, dass er entweder Bar bezahlt oder dass er die Kreditzusage einer Bank hat.
- Die Bank kann ein Gegenangebot unterbreiten, dass über dem ursprünglich vom Verkäufer angebotenen Preis liegt.

Der Chance, ein Objekt zu einem sehr günstigen Preis zu erwerben, steht bei Short-Sales oft die lange Ungewissheit gegenüber, ob der Kauf klappt. Gewisse Kosten wie z.B. die Hausinspektion fallen zu einem Zeitpunkt an, zu dem noch keine Bestätigung der Bank vorliegt, ob Sie Ihr Angebot überhaupt annimmt. Es kann sein, dass Sie Geld ausgeben und das Objekt trotzdem nicht bekommen.

Verkauf einer Immobilie

Da man Immobilien auch einmal wieder verkaufen will, hier noch einige Informationen zu diesem Thema.

Im Regelfall wird man einen vor Ort tätigen Makler mit dem Verkauf der Immobilie beauftragen. Dieser kümmert sich um die Werbung, organisiert Besichtigungen, gibt Angebote an Sie weiter und organisiert die Abwicklung des Verkaufes, wenn sich ein Käufer gefunden hat. In der Regel wird er im Erfolgsfall 6% des Verkaufspreises (bei über einer 1 Million 5%) verlangen. Weitere Nebenkosten liegen bei ungefähr 1 Prozent des Verkaufspreises im Collier County, bei ca. 1,5—2% im Lee-County.

Bei Ausländern wird der Staat Florida beim Verkauf des Objektes 10% des Verkaufspreises einbehalten, um den Verkäufer zur Abgabe einer Steuererklärung zu zwingen. Der Gewinn bei einer Immobilientransaktion muss nämlich in den USA versteuert werden (zur Zeit zwischen 15 und 35% des Gewinnes je nach Dauer des Besitzes). Wird das Geld aus dem Verkauf zum Erwerb eines neuen Objektes verwendet, kann ein so genannter 1031-Exchange angewandt werden, der das Bezahlen der Steuerschuld auf den Termin des Verkaufs des neuen Objektes verschiebt (ist mehrfach möglich). Dadurch erhält man ein „zinsloses Darlehen“ vom Finanzamt.

Mit den meisten europäischen Staaten besteht ein Abkommen, das eine Doppelbesteuerung verhindert. Der Gewinn kann allerdings die Progression bei der Steuerklärung zu Hause erhöhen.

Bei fast allen Darlehen besteht in der USA die Möglichkeit einer Sondertilgung in beliebiger Höhe (bei Abschluss des Darlehensvertrages sicherstellen. Dies ist natürlich auch beim Verkauf eines Objektes möglich, so dass hier keine Vorfälligkeitsentschädigungen zu zahlen sind.

Besuchen Sie meine Internetseite www.Naples-Traumhaus.com

- Zahlreiche Angebote aus Foreclosure-Verkäufen (Bankverkäufe)
- Suchmöglichkeit für Objekte im Großraum Naples
- Beschreibung zahlreicher Anlagen
- Weitere Informationen zu Hausversicherungen
- Eine monatliche Bewertung des Immobilienmarktes
- Zahlreiche Informationen zu Naples und Umgebung
- und vieles mehr

Möchten Sie Ihr eigenes Traumhaus erwerben?

Meine Hilfe kostet Sie nichts

Immobilienmakler werden in den USA vom Verkäufer bezahlt. Deshalb sollten Sie beim Kauf einer Immobilie auf keinen Fall auf die Hilfe eines Maklers verzichten.

Ich spreche Deutsch und wohne hier in Naples

Aus eigener Erfahrung weiß ich, dass man als Ausländer gern auf jemanden zurück greift, der sich mit den amerikanischen Gegebenheiten auskennt und zudem die eigene Sprache spricht.

Sie haben die volle Auswahl

Jeder Makler hat grundsätzlich Zugriff auf alle von anderen Maklern und Bauträgern angebotenen Objekte. In Deutschland kann dagegen ein Makler nur seine eigenen Objekte anbieten.



Der Ablauf eines Kaufes ist einfach

Ich bereite den Vertrag für den Kauf für Sie vor. Alle weiteren Dokumente werden von der Title-Company (gleichzusetzen mit dem Notariat) erstellt. Sie können diese entweder hier oder in Europa unterschreiben.

Brauchen Sie ein Darlehen?

Ich arbeite mit verschiedenen Banken und Finanzierungsfachleuten zusammen, die Ihnen jederzeit ein Angebot vorlegen können. Selbst ohne Einkommens- oder Vermögensnachweis ist eine Finanzierung bis zu 80% des Kaufpreises möglich.

Meine Arbeit endet nicht nach dem Kauf

Ich unterstütze Sie beim Abschluss der Versicherungen, Möbelkauf, Auswahl einer geeigneten Hausverwaltung, Eröffnung eines Bankkontos oder An- und Ummeldungen (Strom, Telefon, ...)



Michael Kolb, Realtor®
Phone: 001-239-273-6359
Email: Michael@MichaelNaples.com
Web: www.Naples-Traumhaus.com

