

Zum Kauf einer Immobilie in Florida ...

Einige wichtige Hinweise zu Immobilienerwerb und -finanzierung in Florida

Vertragsabschluss

Der Immobilienerwerb in den USA funktioniert grundsätzlich anders als in Deutschland:

In Deutschland kümmert man sich zuerst um die Finanzierung und geht dann zum Notar. In Florida schließt man erst einen privatschriftlichen Vertrag, der alle Einzelheiten (unter anderem das "closing date") beinhaltet. Das closing date kann mehrere Monate in der Zukunft liegen. Zu den Einzelheiten gehört (außer bei Bargeschäften) auch der (völlig übliche) Finanzierungsvorbehalt.

In der Praxis geht das so vonstatten, dass Sie als Kaufinteressent ein auf wenige Tage befristetes, schriftliches (meist formularmäßiges) Kaufangebot (offer) unterbreiten. Der angebotene Kaufpreis kann dabei durchaus niedriger sein als der verlangte Preis. Erfahrungsgemäß bringt es nicht viel, über den Preis mündlich verhandeln zu wollen: Das eigentliche Verhandeln beginnt mit einem **schriftlichen** Kaufangebot. Der Verkäufer nimmt Ihr Angebot dann entweder an oder "kontert" mit geänderten Konditionen (counter offer) oder lässt die gesetzte Frist ungenutzt verstreichen (Ablehnung). Offers und counter offers können ein paar mal hin- und hergehen. Üblicherweise überlassen die Parteien die "schmutzigen Details" des Feilschens und Argumentierens ihren jeweiligen Agenten. Haben beide Seiten zum guten Schluss unterzeichnet (execution), beginnen die im Kaufvertrag spezifizierten Fristen zu laufen.

Nach Abschluss des Kaufvertrags stellt man den Finanzierungsantrag. Sind die Darlehen bewilligt und abrufbereit (ready to close) und alles andere ist auch positiv erledigt, findet die Beurkundung beim "closing agent" statt. Der Verkäufer verlässt den closing table mit einem Scheck in der Hand (Kaufpreis nach Abzug aller vom Verkäufer zu tragenden Kosten und etwa abzulösender Darlehen, ausgestellt und verbürgt vom closing agent), der Käufer mit den Schlüsseln zum Objekt. Beide Parteien erhalten auch eine cent-genaue Abrechnung.

Kommt das closing nicht zustande, weil beispielsweise keine oder nicht die gewünschte Finanzierung zu erzielen war, obwohl der Käufer rechtzeitig Darlehensantrag gestellt und allen Anforderungen nach Dokumentation nachgekommen ist, erlischt der Kaufvertrag. Bereits getätigte Anzahlungen werden zurückerstattet. Anzahlungen werden nie an den Verkäufer direkt, sondern an einen sog. escrow agent geleistet, der die Mittel bis zum closing treuhänderisch verwaltet.

Kurz und gut: Solange Sie einen Ihren Gegebenheiten entsprechenden Finanzierungsvorbehalt im Kaufvertrag haben (und auch alles andere "stimmt"), können Sie getrost unterschreiben!

Title Insurance

Ein Grundbuch wie in Deutschland gibt es in Florida nicht. Zwar werden Immobilientransaktionen üblicherweise gerichtlich "recorded", aber das ist freiwillig und begründet nichts weiter als den Anschein rechtmäßigen Eigentums. Es ist deshalb keinesfalls unmöglich, dass Sie vermeintlich guten Glaubens erworben haben, es sich aber später herausstellt, dass der Verkäufer gar nicht rechtmäßiger Eigentümer war. In diesem Falle verlieren Sie Ihr Eigentum. Die einzige Absicherung dagegen ist die sog. Title Insurance. Die verhilft Ihnen zwar nicht wieder zu Ihrem Eigentum, erstattet aber den finanziellen Verlust (den Kaufpreis). Title Insurance wird regelmäßig vom closing agent offeriert, und Sie sollten das Angebot annehmen, und zwar die "owner's policy"! Wenn Sie den Erwerb finanzieren, besteht Ihr Darlehensgeber (lender) sowieso auf einer Title Insurance, aber aus der "lender's policy" können Sie selbst keine Ansprüche ableiten und außerdem deckt die lender's policy nur den (geringeren) Darlehensbetrag ab.

Vertragsanbahnung

Schon im Vorfeld des Vertragsabschlusses gibt es Unterschiede zu deutschen Gepflogenheiten zu beachten: Während in Deutschland der Käufer etwaige Maklercourtage zu zahlen hat, werden beteiligte Makler in Florida stets und in voller Höhe vom **Verkäufer** vergütet! "Sale by owner" ist in Florida die Ausnahme, fast alle Transaktionen gehen über Makler, und hiesige Makler unterliegen strengen Sorgfalts- und Aufklärungspflichten, was für den Käufer grundsätzlich vorteilhaft ist. Allerdings: Makler können als seller's agent, als buyer's agent oder als transaction broker tätig werden. Es ist nicht besonders schlau, sich ohne sachkundige Unterstützung in Verhandlungen mit einem transaction broker oder gar mit einem seller's agent einzulassen.

Es liegt auf der Hand, daß Sie in aller Regel mit einem deutschsprachigen Makler als buyer's agent am besten bedient sind: Selbst wenn Sie perfekt Englisch sprechen sollten, werden Sie bei juristischen Termini, sonstigem Fach-Chinesisch und "üblichen Gepflogenheiten" sachkundige Assistenz in Ihrer Muttersprache vermutlich sehr zu schätzen wissen.

Ihr buyer's agent kann viel für sie leisten und kostet Sie nichts. "Nicht erlaubt" ist, mit mehreren Maklern gleichzeitig zu arbeiten, oder Ihren buyer's agent erst dann einzuschalten, wenn Sie bereits selbst und auf eigene Faust Kontakt mit einem Verkäufer oder dessen Makler aufgenommen haben.

Apropos: Das "Suchen auf eigene Faust" ist ebenso überflüssig wie Zeitverschwendung! Nahezu ALLE jeweils am Markt befindlichen Objekte sind per MLS (Multiple Listing System) zur Kooperation ausgeschrieben, und das sind zu jedem beliebigen Zeitpunkt TAUSENDE. Ihr buyer's agent kann dort Datenbankabfragen vornehmen und genau die Objekte herausfiltern, die Ihren Vorstellungen möglichst nahe kommen. Er arrangiert dann Besichtigungstermine für Sie und begleitet Sie auch dabei.

Empfehlung: Suchen Sie sich frühzeitig in Florida einen (deutschsprachigen) Makler Ihres Vertrauens als buyer's agent!

Banken, Lenders und Mortgage Brokers

In Deutschland gehen Sie in Sachen Immobilienfinanzierung üblicherweise zu einer Bank. Zwar können Sie auch in Florida in eine Bank hineinspazieren und nach einer Immobilienfinanzierung fragen. Sie werden jedoch sofort an einen "mortgage specialist" verwiesen, der meist direkt für die Hypothekenabteilung oder -schwestergesellschaft (lender) tätig ist, die Programme für "foreign nationals" anbietet. Zusammen mit Mortgage Brokers haben sie zu diesem Zweck zwei völlig getrennte Vertriebswege mit unterschiedlichen Konditionen: Da ist die "retail" Abteilung (Einzelhandel: Direktvertrieb) und die "wholesale" Abteilung (Großhandel: Vertrieb über Mortgage Broker). Wie der Name schon sagt: Der Mortgage Broker kauft zu günstigeren Konditionen ein als der jeweilige lender im Direktgeschäft selbst anbietet und kann deshalb mitunter sogar die Konditionen unterbieten, die Ihnen aus derselben Quelle im Direktgeschäft offeriert wurden.

Damit nicht genug: Ein Mortgage Broker arbeitet jeweils mit einer Vielzahl von lenders, während der einzelne lender jeweils nur seine eigenen Produkte anzubieten hat. Und was lender A nicht anzubieten hat, kann möglicherweise lender B offerieren, oder gar lender C zu noch günstigeren Konditionen als lender B. Weil das so ist, werden in USA fast so viele mortgages über Mortgage Brokers abgeschlossen wie im Direktvertrieb der Kreditinstitute.

Schlussfolgerung: Suchen Sie sich in Florida einen deutschsprachigen Mortgage Broker Ihres Vertrauens – wir helfen Ihnen hier gerne mit einer Empfehlung. Bei Mortgage Brokers gilt übrigens meist dasselbe wie für Immobilienmakler: Nicht Sie, sondern der jeweilige LENDER vergütet in der Regel den Mortgage Broker. Sie selbst zahlen (im Erfolgsfalle!) lediglich bescheidene Gebühren von ein paar hundert Dollar, die Ihnen der lender im Direktgeschäft ebenfalls abverlangen (oder in die Kondition einrechnen) würde!

Beleihungsgrenzen

Es hat sich einiges getan in den letzten Jahren. Heutzutage sind Darlehen an "foreign nationals" bis zu 80% des Kaufpreises möglich!

Auch Baudarlehen (restriktiver) sind verfügbar, wenn Sie denn partout Ihr Haus selbst bauen (lassen) wollen.

Unter "foreign nationals" versteht man übrigens Personen, die Staatsbürger eines anderen Landes als der USA sind, dort Ihren Hauptwohnsitz und ihre Erwerbsquelle haben. Für deutsche Staatsbürger wird nicht einmal ein Touristenvisum verlangt! Wer hingegen eine befristete Arbeits- und Aufenthaltserlaubnis für USA hat (non-permanent residents), kann unter Umständen bis zu 90% finanzieren. Für "permanent residents" (Green Card) gelten die gleichen Spielregeln wie für amerikanische Staatsbürger: 100% und mehr.

Erforderliche Nachweise

Die Anforderungen an notwendige Dokumentationen sind für foreign nationals erstaunlich gering. Was **immer** benötigt wird, sind (a) Nachweis der Kreditwürdigkeit und (b) Nachweis einer Einkommensquelle. In USA wird Kreditwürdigkeit üblicherweise anhand eines "credit report" überprüft. Nun haben "foreign nationals" aber keinen US credit report, schon deswegen nicht, weil solche credit reports unter der Social Security Number (SSN) geführt werden, und als "foreign national" hat man eben keine SSN und kann auch kaum eine bekommen. In solchen Fällen ist der lender meist mit drei Kreditreferenzen aus dem Heimatland zufrieden. Einige verlangen aber auch eine Schufa-Selbstauskunft.

Die Einkommensquelle muss durch Arbeitgeberbescheinigung(en) verifiziert werden, aus denen sich ergibt, dass der Antragsteller seit wenigstens zwei Jahren in vergleichbarer Position tätig ist. Für Selbständige reicht eine Bescheinigung des Steuerberaters, wonach das Geschäft seit wenigstens zwei Jahren besteht. Angaben zum Einkommen brauchen oft nicht verifiziert zu werden, müssen aber plausibel erscheinen (im Vergleich zur Position). Bestehende Schulden müssen vollständig angegeben und die Salden verifiziert werden. Angaben zum Vermögen werden nur im nötigen Umfang (Eigenkapital, erforderliche Reserven) überprüft.

Die zum Kaufabschluss benötigten Eigenmittel müssen sich frühzeitig vor closing auf einem US-Bankkonto befinden. Es ist deshalb empfehlenswert, ein "checking account" (Girokonto) in Florida schon einzurichten, sobald man sich mit dem Gedanken an einen Immobilienerwerb trägt. Die Herkunft der Mittel wird übrigens (im Unterschied zu amerikanischen Antragstellern) so gut wie nicht überprüft: Solange die Gelder von einem deutschen Konto des Antragstellers auf sein amerikanisches Bankkonto transferiert worden sind (wire transfer), ist die Sache damit meist schon erledigt.

Darlehenskonditionen

Für foreign nationals werden meist Darlehen mit variablem Zinssatz und unterschiedlich langen Festschreibungsdauern angeboten, die nicht wesentlich teurer sind als vergleichbare Darlehen an amerikanische Staatsbürger.

Vorgehensweise und Absicherung

1. Eröffnen Sie bei Ihrem nächsten Florida-Aufenthalt ein amerikanisches Bankkonto (checking account). Bei welcher Bank, ist egal. Suchen Sie sich eine aus, die "free checking" (gebührenfrei) und online-banking offeriert. Meist können Sie auch eine "Debit Card" haben, das ist so etwas wie eine Scheckkarte mit VISA oder Mastercard-Logo, also weltweit als "Kreditkarte auf Guthabenbasis" einsetzbar (Abrechnung in USD). Zur Kontoeröffnung sind meist nicht mehr als \$100 erforderlich. Ansonsten brauchen Sie nichts weiter als 2 "picture ID's", also Ihren Pass und Ihren Führerschein. Sie werden ein Formular unterschreiben müssen (W8 = Certificate of Foreign Status), mit dem Sie kundtun, dass Sie in USA nicht steuerpflichtig sind. Ihre Kontoauszüge können Sie sich nach Deutschland schicken lassen. That's it!
2. Sehen Sie sich in der Gegend um, wo Sie vielleicht etwas erwerben möchten. In diesem Stadium geht es NICHT darum, Ihnen gefallende Objekte zu finden (die sind ohnehin schon längst verkauft, bevor Sie so weit sind), sondern um das Eingrenzen des GEBIETS, wo Sie vielleicht gern wohnen, häufiger Urlaub machen oder auch nur vermieten möchten.
3. Bei einem mortgage broker können Sie eine "pre-qualification" machen lassen. Eine "pre-qualification" sagt Ihnen nur, wieviel Haus Sie sich in Florida leisten (und finanzieren) können. Sie dient Ihnen auch im Umgang mit Maklern und Verkäufern dazu, sich als "seriöser und gut vorbereiteter Interessent" zu qualifizieren! Niemand in Florida hält sich gern mit "Schleuten" auf, denen es im Grunde nicht ernst ist. Kosten: Keine.
4. Mit ihrem deutschsprachigen "buyer's agent" besprechen Sie, wonach Sie suchen. Wenn die "Wellenlänge" stimmt und Sie Angebote erhalten, die Ihnen gefallen, arbeiten Sie eng mit Ihrem buyer's agent zusammen, ansonsten suchen Sie sich einen anderen. Arbeiten Sie NICHT mit mehreren Maklern gleichzeitig und machen Sie Ihrem buyer's agent keine Konkurrenz, indem Sie auf eigene Faust tätig werden!
5. Planen Sie für Ihren nächsten Florida-Aufenthalt mehrere Tage mit Ihrem buyer's agent für Besichtigungen und / oder für eine "tour of the area" ein. Ihr buyer's agent wird Ihnen nämlich voraussichtlich Gegenden und "communities" zeigen können, von denen Sie nicht einmal gehört haben!
6. Wenn Sie etwas gefunden haben, was Sie kaufen möchten, lassen Sie Ihren buyer's agent ein Kaufangebot vorbereiten. Unterschreiben Sie es getrost, solange es mit den Daten Ihrer "pre-qualification" einigermaßen in Einklang steht! Solange ein entsprechender Finanzierungsvorbehalt im Angebot steht, können Sie nichts falsch machen.
7. Sobald Sie "unter Vertrag" sind sollten Sie die Einzelheiten der Finanzierung besprechen und alle erforderlichen Antragsformulare unterzeichnen. Sie erhalten spätestens nach drei Werktagen ein sog. "Good Faith Estimate", welches alle mit dem Darlehen und dem closing zusammenhängenden Kosten auflistet, sowie ein "Truth-in-Lending Disclosure", welches die wesentlichen Konditionen des beantragten Darlehens einschl. APR (Effektivzins) widerspiegelt. Kosten: Keine.
8. Anschließend werden die sonst noch benötigten Unterlagen bei Ihnen und anderswo angefordert, ein Wertgutachten für das Objekt in Auftrag geben und die Darlehenszusage abgewartet. Parallel wird Ihr buyer's agent sich um alle Dinge kümmern, die ansonsten nach dem Vertrag zu erledigen sind (z.B. Inspection, Homeowners Association Documents, Disclosures, etc.).
9. ***Wenn alles zur Zufriedenheit erledigt ist geht es zum closing***
Nun sind Sie stolzer Besitzer einer Immobilie in Florida und können an 362 Tagen mit Sonnenschein rechnen und sich an atemberaubenden Traumstränden erfreuen!