

sich die Europäische Zentralbank langfristig offenbar darauf festgelegt hat, die Zinsen mehr oder weniger abzuschaufen beziehungsweise ins Gegenteil zu verkehren. Daher ist eine Diversifikation des Anlagevermögens durch ein Investment in Gewerbeimmobilien in Florida nicht nur unter dem Aspekt der Risikoverteilung, sondern auch unter Renditegesichtspunkten eine sinnvolle Option.

Es versteht sich von allein, dass solche Investitionen sehr sorgfältig geplant werden müssen und nur in enger Zusammenarbeit mit qualifizierten Anwälten, Steuerberatern und erfahrenen Immobilienmaklern erfolgreich abgewickelt werden können. Aber die lassen sich finden. So werden Sie ein Stück unabhängiger von dem, was sich da in Europa möglicherweise zusammenbraut.

Stephan A. Burkard ist Präsident und CEO des Commercial-Real-Estate-Dienstleistungs- und -Beratungsunternehmens Florida Investment & Management Consulting, Inc. mit Sitz in Fort Myers. Telefon (239) 281-3846 E-Mail stephanburkard@fimconsult.com

ZURÜCK ZUR NORMALITÄT

	1. QUARTAL 2016	1. QUARTAL 2015	VERÄNDERUNG IN PROZENT
Kaufabschlüsse gesamt	57.913	57.742	0,3%
Kaufabschlüsse bar	20.133	23.724	-15,1%
Durchschnittlicher Kaufpreis	\$ 285.447	\$ 266.453	7,1%
Verkaufsvolumen gesamt	\$ 16,5 Mrd.	\$ 15,4 Mrd.	7,4%
Tatsächlicher Verkaufspreis im Vergleich zum Listpreis in Prozent	95,5%	94,5%	1,2%
Tage auf dem Markt	102 Tage	108 Tage	-5,6%
Zahl neuer Listings	94.266	90.180	4,5%
Inventar gesamt	100.794	103,706	-2,8%
Inventar in Monaten	4,5 Monate	5,0 Monate	-10,0%

Quelle: Florida Realtors

Von wegen überhitzter Markt: Ein Blick auf die Immobilienstatistik für Einfamilienhäuser in Florida zeigt im ersten Quartal 2016 im Vergleich zum Vorjahr eine solide Entwicklung bei moderat steigenden Verkaufspreisen, ein relativ stabiles Inventar und eine fast gleichbleibende Gesamtzahl an Kaufabschlüssen. Die Tatsache, dass der Anteil der Bartransaktionen deutlich abgenommen hat, bestätigt zudem, dass sich die Profi-Investoren mehr und mehr zurückziehen und »normale« Hauskäufer wieder verstärkt den Ton angeben.

Pi mal Daumen?

Wer eine Immobilie in Florida kauft, will sichergehen, dass er nicht zu viel bezahlt. Und wer eine Immobilie besitzt und verkaufen möchte, will einen möglichst guten Preis erzielen. Doch tatsächlich ist eine Preisfindung bei Häusern und Apartments oft viel komplizierter als gedacht.

VON GERHARD JAKOBEIT

Letztlich bestimmt natürlich der Markt: Angebot und Nachfrage regeln in unserer freien (Immobilien-)Wirtschaft den Preis. Doch unabhängig davon, was jemand für ein bestimmtes Objekt zu zahlen bereit ist, stellt sich im konkreten Fall natürlich die Frage, welcher Preis denn tatsächlich angemessen ist und den Wert des Hauses oder Apartments realistisch widerspiegelt.

Der erste Schritt ist oft der Blick ins Internet. Hier wimmelt es von Anbietern, aber nur eine Handvoll renommierter Unternehmen verfügt über die erforderlichen Datenbanken und Informationsquellen, um einigermaßen präzise Aussagen machen zu können. Dazu gehört etwa Zillow. Mit dem sogenannten »Zestimate« legt das Unternehmen Marktwerte für Häuser in

den gesamten USA fest. Die angegebenen Preise sind zwar in Einzelfällen oft deutlich zu niedrig oder zu hoch. Generell handelt es sich aber um durchaus brauchbare Angaben, die als Ausgangsbasis dienen können. Als nächster Schritt bietet sich für Käufer oder Verkäufer die Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Immobilienmakler an. Er

Bitte lesen Sie weiter auf Seite 76

kennt die verschiedenen öffentlichen Informationsquellen, aus denen ersichtlich ist, wie viel ein Käufer in der Vergangenheit bezahlt hat, ob finanziert wurde, wie hoch die Hypothek des Immobilienbesitzers war und ob Erschließungskosten anfielen oder sonstige Gebühren an die Gemeinde oder andere Institutionen bezahlt wurden.

Auch seitens der Behörden gibt es eine Wertschätzung für jede Immobilie. Sie bildet die Basis für die erhobenen Grundsteuern. Allerdings ist der vom zuständigen Bezirk zur prozentualen Festlegung des Betrags erstellte Schätzwert meist niedriger als der aktuelle Marktwert und sollte daher lediglich als Anhaltspunkt herangezogen werden. Zudem ist die Wertermittlung für in den hiesigen bürokratischen Gegebenheiten Unkundige oft schwer nachvollziehbar. Wie oft höre ich von meinen Kunden: Warum ist der Immobilienwert beim amerikanischen Nachbarn bedeutend geringer als bei mir? Und warum muss ich mehr Steuern zahlen?

Hier unterscheidet die Behörde zwischen Eigentümern, die in der Immobilie ihren ersten Wohnsitz haben, und solchen, die sie nur als Feriendomizil oder Zweitwohnsitz nutzen. In letztere Kategorie fallen neben amerikanischen »snowbirds« auch alle Europäer, die ihren ersten Wohnsitz im Heimatland haben. Der für die Besteuerungsgrundlage ermittelte Wert (»assessed value«) kann für Amerikaner, die das betreffende Haus als ersten Wohnsitz angegeben haben, aufgrund der Eigenheimbefreiung (»homestead exemption«) nicht um mehr als drei Prozent jährlich steigen und nicht über dem Anstieg des Verbraucherpreisindex (»consumer price index«, CPI) liegen, wobei der jeweils niedrigere Wert als Bemessungsgrundlage herangezogen wird.

Für den Immobilienmakler sind folgende weitere Kriterien bei der Preisfindung von Bedeutung:

- Wie viele vergleichbare Immobilien gibt es auf dem Markt und zu welchem Preis?
- Zu welchem Preis sind vergleichbare Immobilien in den letzten sechs Monaten verkauft worden?
- Lage der Immobilie (Innenstadt, abgelegene Lage, am Meer, See oder Kanal)



- Qualität der Wohngegend (Nachbarschaft, Infrastruktur, Schulen, Krankenhäuser, Einkaufszentren)
- Baujahr und Baustil. Sind Renovierungen vorgenommen worden? (Innenausstattung, Baumaterialien, Berücksichtigung der aktuellen Baurichtlinien und Auflagen, Bauqualität und Bausubstanz)
- Wie sieht das Käuferspektrum aus (z. B. Babyboomer, Erstkäufer)?
- Wie groß ist jeweils der Einfluss von Großspekulanten und »Flippern«?
- Befindet man sich in einem »buyer's market« oder »seller's market«?

Daneben überprüft er folgende, für die Kunden oft bedeutsame Punkte:

- Vermietbarkeit, Auflagen bezüglich Vermietung und Nutzung
- Wie groß ist die generelle Nachfrage nach Mietobjekten?
- Wie hoch sind neben den jährlichen Steuern die Versicherungsbeiträge und Unterhaltskosten für die Immobilie?

Als weiterer Schritt bietet sich für einen Immobilienbesitzer, der eine noch verbindlichere und aussagekräftigere Wertermitt-

lung seiner Immobilie wünscht, die Erstellung eines detaillierten unabhängigen Gutachtens an. Hier empfiehlt es sich, einen Gutachter zu wählen, der von den ortsansässigen Banken anerkannt wird.

Letztendlich ist der »echte« Wert einer Immobilie aber immer der Preis, den ein Käufer bereit ist zu bezahlen und den ein Verkäufer bereit ist zu akzeptieren. Und der kann – wie die Praxis zeigt – durchaus abweichen von dem Preis, der gewissenhaft unter Berücksichtigung aller möglichen Kriterien von Experten ermittelt wurde. Denn beim Immobilienkauf ist die persönliche Affinität zur Immobilie von großer Bedeutung. Wer sich erst einmal in eine Immobilie verliebt hat, ist erfahrungsgemäß immer bereit, auch etwas mehr für seinen Traum auszugeben.

Dieser Artikel stellt keine Rechtsberatung dar, sondern dient ausschließlich der allgemeinen Information.



Gerhard Jakobeit ist Realtor bei der RE/MAX Realty Group in Fort Myers. Telefon (239) 677-7057 E-Mail info@jakobeit.com

Fotos: Andy Dean Photography (1), Fotoluminate (1), Andrey Popov (1), Coldwell Banker Real Estate LLC (1)