

SÜDWESTFLORIDA: VERSTÄRKTE NACHFRAGE

Schon Thomas Edison zog es bekanntlich Ende des 19. Jahrhunderts nach Fort Myers – wegen des angenehmen Klimas und der 350 Sonnentage im Jahr. Und auch heute noch kommen Menschen aus der ganzen Welt in diese Gegend mit dem Wunsch, für länger oder gar für immer zu bleiben. Nach der tiefen Krise Ende des letzten Jahrzehnts wirkt sich der Zuzug naturgemäß ausgesprochen positiv auf die hiesige Immobilienbranche aus.

VON GERHARD JAKOBEIT



Attraktiver Ausblick: Südwestflorida ist »in« unter Immobilienkäufern.

SIEBEN JAHRE NACH der US-Immobilienkrise ist immer noch nicht eingetreten, was viele erhofft hatten: ein auf gesunden Beinen stehender, nachhaltiger US-Immobilien- und Bausektor. Jeder Immobilienmarkt ist jedoch lokal zu betrachten und kann sich durchaus gravierend vom Gesamtmarkt unterscheiden. Bestes Beispiel dafür: Südwestflorida.

Anders als in vielen Regionen des Landes ist hier in den vergangenen drei Jahren ein kontinuierlicher Preisanstieg festzustellen.

»Der Markt hat sich eingependelt: Käufer und Verkäufer halten sich die Waage.«

Und der Markt hat sich eingependelt: Käufer und Verkäufer halten sich die Waage.

Die Großzahl der Immobilienkäufer erwirbt die Immobilie hier zum Eigennutz, viele vermieten das Objekt in der Zeit, in

der sie es nicht selbst bewohnen können. Derweil haben sich die Investoren langsam wieder zurückgezogen, weil es für sie nicht mehr jene günstigen Einstiegspreise gibt wie noch vor ein paar Jahren. Parallel dazu sind die »Short Sales«, sprich Notverkäufe, gegenüber 2013 um 53 Prozent gefallen, und auch die Zahl der Zwangsversteigerungen – bei Investoren besonders beliebt – hat sich deutlich reduziert.

All dieses verbessert die Position von Käufern, die ihre Immobilie nicht als Spekulationsobjekt sehen – man steht eben nicht in erdrückender Konkurrenz zu Investoren aus China, Russland, USA, Kanada und Europa.

Alles rosig also? Nicht, wenn man das Objekt finanzieren muss. Amerikanische Banken sind inzwischen bei der Kreditvergabe zwar nicht mehr ganz so zurückhaltend, wie sie es noch vor ein paar Jahren waren. Dennoch ist es nach wie vor nicht leicht, eine Hypothek schnell und unkompliziert zu erhalten. Insofern ist es nicht verwunderlich, dass bis heute immer noch die Hälfte aller Immobilientransaktionen in Südwestflorida Barkäufe sind.

Und die Preise? Zuletzt lagen diese in Südwestflorida für Immobilien grob gesagt wieder auf dem Niveau von vor zehn Jahren. So kostete etwa ein gut ausgestattetes Einfamilienhaus in Cape Coral mit Kanalzugang zum Golf von Mexiko im August 2014 mit etwa 350.000 Dollar so viel wie im März 2004. Der mittlere Verkaufspreis von Einfamilienhäusern in Cape Coral lag im Januar 2004 bei 171.000 Dollar, im August 2014 bei 175.000 Dollar.

Fortsetzung auf Seite 69

Mittlere Verkaufspreise Einfamilienhäuser

| | 2. QUARTAL 2014 | 2. QUARTAL 2013 | STEIGERUNG |
|-------------------------------------|-----------------|-----------------|------------|
| Cape Coral · Fort Myers | \$199.810 | \$180.000 | 11 % |
| Naples · Marco Island | \$405.000 | \$350.000 | 15,7 % |
| Tampa · St. Petersburg · Clearwater | \$156.000 | \$154.000 | 1,3 % |
| North Port · Bradenton · Sarasota | \$215.000 | \$200.021 | 7,5 % |

Quelle: Florida Realtors

Experten prophezeien, dass die Preissteigerungen in den kommenden Jahren moderat bleiben und nicht mehr die extremen Auswüchse der Jahre 2005 und 2006 erleben werden. Realistisch erscheint vielen Fachleuten derzeit ein Wertzuwachs von fünf Prozent im Durchschnitt.

Bestehende Immobilien in guten Lagen bleiben in Südwestflorida derzeit nur 40 bis 50 Tage am Markt und werden durchschnittlich zu etwa 93 Prozent des angefragten Preises verkauft. Interessant ist, dass immer noch viele Käufer aus dem Aus-

land kommen: Kanada, Großbritannien und Deutschland. Trotz des hohen Anteils an Käufern aus dem Ausland hat Südwestflorida nach Einschätzung der Nationalen Maklervereinigung sein »internationales Potential« aber längst noch nicht ausgeschöpft: Der Verband rechnet mit weiter steigenden Käuferzahlen aus dem Ausland.

Ebenfalls optimistisch, was die mittelfristige Immobilienentwicklung in Südwestflorida angeht, sind die großen Bauträger – traditionell ein Frühindikator. Sie scheinen vorherzusehen, dass die steigende

Nachfrage nur im Rahmen von Neubauten zu decken sein wird. Nicht verwunderlich also, dass die Zahl der Bauanträge stark gestiegen ist. Und schon beim Fahren durch die Städte und Gemeinden wird klar: Es wird derzeit wieder an jeder Ecke gemauert, gehämmert und gesägt.

Entsprechend ist auch die Nachfrage nach Grundstücken sehr gestiegen, eine weitere Wertsteigerung, insbesondere von Bauplätzen in hervorragenden Lagen, ist abzusehen. Das derzeit große Interesse kann nicht gedeckt werden, oft bietet nur der Abriss älterer Häuser den Raum für ambitionierte Neubauprojekte.



Gerhard O. Jakobeit ist Realtor bei Miloff Aubuchon Realty Group in Cape Coral. Telefon (239) 677-7057 E-Mail: info@jakobeit.com

ÜBERHITZT? NICHT UNBEDINGT!

Die Preise für exklusive Immobilien in den Bestlagen von Miami und Miami Beach sind in den vergangenen Monaten rasant gestiegen. Eine konstant hohe Nachfrage trifft auf ein steigendes Angebot, für das insbesondere ausländische Investoren bereit sind, immer höhere Preise zu zahlen. Heißt das, der Markt ist schon wieder überhitzt? Nicht unbedingt.

VON MARION KAARINA OTT

DIE NACHFRAGE nach Immobilien in Miami und Miami Beach steigt weiter, allorten entstehen neue Gebäude, und die Preise legen weiter deutlich zu. Käufer aus Brasilien und Argentinien befeuern dabei den Markt, doch auch Europäer haben sich in den Florida-Lifestyle verliebt. Die Kombination von Großstadt, Margaritas, Salsa, Sonne und Strand verfehlt ihre Wirkung nicht und zieht vermögende Interessierte aus der ganzen Welt an.

Vor allem Eigentumswohnungen und Häuser in den Toplagen von Brickell, South of Fifth (SoFi), Miami Beach und Sunny Isles ab einer Million Dollar sind bei der internationalen Klientel begehrt. In vereinzelt, sehr hochwertigen Neubauprojekten in Miami Beach werden für Wohnimmobilien in direkter Strandlage inzwischen

| | 2. QUARTAL 2014 | 2. QUARTAL 2013 | STEIGERUNG |
|---|-----------------|-----------------|------------|
| Miami · Fort Lauderdale · Pompano Beach | \$270.000 | \$252.500 | 6,9 % |
| Palm Coast | \$159.000 | \$145.000 | 9,7 % |
| Sebastian · Vero Beach | \$160.000 | \$155.000 | 3,2 % |
| Orlando · Kissimmee · Sanford | \$182.000 | \$165.000 | 10,3 % |

Quelle: Florida Realtors

aber auch gelegentlich schon wieder bis zu mehreren Millionen Dollar erzielt.

Trotz der stetigen Wertsteigerung der letzten zwei bis drei Jahre sind die Preise grundsätzlich noch immer vergleichsweise realistisch – wir befinden uns derzeit »gerade mal« auf einem Preisniveau von 2004. Es ist also durchaus noch Luft nach oben. Das

erklärt auch, warum die meisten Objekte fast zum »asking price« verkauft werden. Viel Verhandlungsspielraum dürfen Käufer insofern nicht erwarten. Angebotene Premium-Immobilien in den Toplagen Miamis erhalten innerhalb kürzester Zeit mehrere Kaufangebote, da der Bestand gering

Fortsetzung auf Seite 70