






Sonntag, 25. Juli 2010

Ausgabe: 30

Welt am Sonntag

Engel & Völkers - E & V

 <p>33+35 / oben links Seitenanteil: 0,78 Farbigkeit: 4c</p>	 <p>Wochenzeitung</p>	wöchentlich	 <p>Verbreitete Auflage: 762.616</p>	 <p>Reichweite: 2.363.384</p>	 <p>Anzeigenäquivalenz: 130.636 €</p>
---	--	-------------	---	--	--

Engel & Völkers

11235 - 24 - SBE - ZS - 16902529 - ///

Immobilien

Von Richard Haimann

STRAHLEND WEISSE Sandstrände, kristallklares Wasser – Siesta Key genießt den Ruf, die schönste Badeinsel der USA zu sein. Und ihre härtesten Konkurrenten liegen nur wenige Kilometer entfernt: Die Nachbarinseln Bird Key, Coon Key, Lido Key und St. Armands Key stehen dem 8,9 Quadratkilometer kleinen Eiland mit ihren eigenen Stränden, den grünen Parks und den schmunzigen Marinas kaum nach. Ein Ensemble von Naturschönheiten, das jedes Jahr Hunderttausende von Urlaubern anlockt und nicht zuletzt die Bucht von Sarasota an der Ostküste Floridas zum begehrten Ziel amerikanischer Ferienimmobilienkäufer gemacht hat.

Auch viele Deutsche träumen seit Jahren von einem Zweitwohnsitz an der Sarasota Bay oder an einem der anderen beliebten Küstenorte Floridas. „Der sonnenscheinreichste Staat ist die beliebteste Zielregion innerhalb der USA für Ferienimmobilieninteressenten aus Deutschland und ganz Europa“, weiß Timo B. Khammash, Geschäftsführer von Engel & Völkers im südöstlichsten Bundesstaat der Vereinigten Staa-

Florida wird erschwinglich

Nach der Immobilienkrise treibt die Ölpest die Preise von Feriendomizilen am Golf von Mexiko weiter nach unten. Eine Chance für Schnäppchenjäger

ten. Doch die hohen Preise während des Immobilienbooms haben die meisten Interessenten bisher noch davon abgehalten, sich diesen Traum zu erfüllen.

Mit dem Crash am Eigenheimmarkt in den USA hat sich die Situation jedoch grundlegend geändert. Die Immobilienpreise sind seither drastisch gesunken – und dürften nun nochmals unter Druck geraten. „Die Ölpest im Golf von Mexiko bietet kurzfristig die Chance, günstig an Häuser in bester Strandlage zu gelangen“, prognostiziert Khammash. Obwohl der US-Dollar seit Jahresbeginn um bis zu 18 Prozent gegen den Euro gestiegen ist, seien Zweitwohnsitze in Florida derzeit günstig.

Die Schönheit der Sarasota Bay haben die ersten europäischen Siedler bereits um 1700 entdeckt und sich dort niedergelassen. Denn die Keys mit ihren feinen Stränden



Ferienhäuser



So läuft die Serie

TEIL 1.

11.7.: MITTELMEERREGION

■ Spanien und Frankreich sind bei Ferienhausfans besonders begehrt. Vor allem auf den Balearen könnte sich der Einstieg lohnen.

TEIL 2.

18.7.: ALPEN

■ Österreich und die Schweiz haben in der Beliebtheitskala aufgeholt. Wer hier eine Ferienimmobilie will, muss tief in die Tasche greifen.

TEIL 3.1

25.7.: FLORIDA

■ Florida leidet unter der Ölpest. Wer glaubt, dass die Katastrophe keine bleibenden Schäden hinterlässt, kann vom Preisverfall profitieren.

TEIL 4.

1.8.: DEUTSCHE KÜSTEN

■ Warum in die Ferne schweifen? Für viele Deutsche sind Urlaubsdomizile an Nord- und Ostsee erste Wahl. Sie sind schnell mit dem Auto erreichbar.

schützen diesen Landstrich vor den Hurrikans, die aus dem Golf von Mexiko hereinbrechen. Die sichere Lage und die Anmut der Landschaft haben seit der Jahrtausendwende Tausende Ferienhauskäufer nach Sarasota gelockt. Mehr als 240 000 Eigenheime gibt es im County – bei 372 000 Einwohnern.

Nirgendwo sonst in den USA waren die Preise in den Jahren des Booms so stark gestiegen wie hier. An keinem anderen Ort sind sie so tief gefallen, seit die Blase 2007 platzte. „Die Stadt gilt als Epizentrum der US-Eigenheimkrise“, sagt der Verbraucherschutzanwalt Richard K. Kuck. Banken dachten, der Wert der Ferienimmobilien in Florida werde nur steigen, jedoch niemals fallen. Deshalb erhielten Käufer Finanzierungen über bis zu 150 Prozent des Immobilienpreises. Kuck: „Zusätzlich zum Haus konnten sie sich so nicht nur die Möbel für ihren Zweitwohnsitz, sondern gleich auch noch ein neues Auto leisten.“ Die einzige Sicherheit für die Banken waren die Immobilien.

Das machten sich viele Käufer zunutze, als die Preise einbrachen.

Fortsetzung auf Seite 35



Nach dem Preisverfall für Urlaubsdomizile in Florida könnte eine Trendwende anstehen

PHILIP NEALEY, GETTY IMAGE

Weil sie kein Eigenkapital eingesetzt hatten, haben viele von ihnen die Schlüssel ihrer Ferienhäuser einfach bei den Kreditinstituten abgegeben und sich damit ihrer Schulden entledigt. Die Banken werfen nun die Immobilien auf den Markt – und treiben damit den Preisverfall weiter an. Bei den Zwangsverwertungen in Sarasota County erheben die Darlehensgeber bei Häusern mit 180 Quadratmeter Wohnfläche, drei Bädern, Kamin, Swimmingpool und Dreifachgarage inzwischen Mindestgebote von unter 70 000 US-Dollar. Vor der Krise kosteten solche Objekte zum Teil über 600 000 US-Dollar.

Ähnlich günstig werden Ferienhäuser derzeit auch anderswo in Florida angeboten. Kein Wunder: In keinem anderen US-amerikanischen Bundesstaat ist der Immobilienmarkt so stark unter Druck geraten. Nach der jüngsten Studie des Verbands der US-Hypothekenbanken haben 13,4 Prozent aller Immobilieneigentümer in Florida ihr Haus an ihre Bank abgegeben. Im US-Durchschnitt beträgt die Quote nur 4,58 Prozent.

Jetzt droht durch die Ölpest eine neue Lawine von Verkäufen. „Viele Besitzer, die bisher an ihren Häusern festgehalten haben, werden nun auch ihre Ferienimmobilien auf den Markt werfen“, sagt Robin Spepronis, Inhaber der Maklergesellschaft Luxury Lifestyle Homes of Southwest Florida. Denn die Eigentümer fürchten, dass der nach dem Untergang der BP-Bohrplattform „Deepwater Horizon“ über das Meer heranziehende schmierige Ölfilm über Jahre hinweg die Strände verschandeln und den Tourismus, die wirtschaftliche Grundlage von Städten wie Sarasota, zerschmettern wird.

Diese Befürchtung hegen auch Banken. Deshalb erlauben immer mehr Kreditinstitute ihren Hypothekenkunden „Short Sales“ – den Verkauf der Immobilien zu Preisen unterhalb des noch ausstehenden Darlehensbetrags. „Die Banken begnügen sich mit dem Erlös, ihre Kunden sind auf einen Schlag ihre Schulden los“, erläutert Jurist Kuck. Die Institute verlieren dabei zwar Teile des ausgereichten Kreditbetrags. Sie erhalten dafür aber sofort Geld und müssen die Immobilien nicht in Zwangsverwertungen selbst am Markt losschlagen. „Die Banken können es sich nicht leisten, die Immobilien zu besitzen und zu verwalten“, sagt Engel-&Völkers-Experte Khammash.

Die Angst vor der Ölpest schürt nun solche Short Sales. Vor allem bei Ferienimmobilien in direkter Strandnähe. „Die Preise dieser Häuser werden kurzfristig noch

einmal nachgeben“, sagt Khammash. Dies könnte die ideale Kaufgelegenheit für all jene sein, die sich den Traum vom Zweitwohnsitz an einem Strand in Florida erfüllen wollen. „Sehr lange wird es diese Chance allerdings nicht geben“, sagt der Experte. Spätestens wenn das Bohrloch wieder verschlossen ist und mit der Reinigung der Strände begonnen wird, würden die Preise wieder anziehen.

Tatsächlich kehren erste Investoren bereits wieder in den sonnenreichen US-Bundesstaat zurück.

Der Projektentwickler Taylor Morrison Inc. aus Arizona beispielsweise hat gerade erst zahlreiche Bauplätze bei Orlando erworben, um dort neue Eigenheime zu errichten. Für 400 000 US-Dollar sollen die bis zu 170 Quadratmeter großen Häuser verkauft werden – ein Schnäppchen im Vergleich zum Boomjahr 2006. Damals wurden solche Objekte noch für bis zu eine Million US-Dollar gehandelt. Allerdings kosteten die Baugrundstücke seinerzeit auch das Dreifache im Vergleich zu heute.

Ferienimmobilien kaufen in den USA

PREISE

■ Ferienimmobilien in mittlerer bis guter Lage gibt es in Florida bereits für unter 100 000 US-Dollar. Top-Objekte mit Luxusausstattung direkt am Meer kosten über eine Million US-Dollar. Deutsche können in den USA problemlos Immobilien erwerben. Nach dem Kauf können die Besitzer bei einer US-Botschaft in Deutschland ein Visum beantragen, das ihnen durchgängige Aufenthalte im Land über die sonst übliche Frist von drei Monaten hinaus gestattet.

COURTAGE

■ Üblicherweise werden Eigenheime und Ferienimmobilien in den USA über Makler erworben. Die Courtage trägt der Verkäufer. Vor Unterzeichnung des Kaufvertrags sollten die Eigentumsnachweise von einem Anwalt geprüft werden. Darüber hinaus sollten Interessenten vor dem Erwerb einer Immobilie in Florida sicherstellen, dass das Haus gegen Hurrikanschäden versichert werden kann. Häuser aus dem Zwangsverwertungsportfolio von Banken werden in zeitlich befristeten Bieterauktionen versteigert. Vor Abgabe einer Offerte

sollte das Haus von einem Sachverständigen auf Bau-schäden geprüft werden.

FINANZIERUNG

■ Bei Short Sales wird der Preis vom Verkäufer in Absprache mit der Bank festgelegt. „Bei Barzahlungen sind die Banken meist zu Preisnachlässen bereit, weil sie keine neuen Kredite vergeben müssen“, sagt Engel-&Völkers-Experte Timo B. Khammash. Neben US-Banken bieten auch einige deutsche Banken und Sparkassen die Finanzierung von Ferienimmobilien in den USA an. Hiesige Institute verlangen meist eine deutsche Immobilie als Sicherheit.

STEUERN

■ Käufer müssen in den Vereinigten Staaten keine Grunderwerbsteuer zahlen. Beim Verkauf wird allerdings unabhängig von der Haltedauer eine Spekulationssteuer von bis zu 20 Prozent erhoben. Die exakte Höhe der Steuer hängt vom jeweils erzielten Gewinn ab. Darüber hinaus erheben die Gemeinden Grundsteuern, die von 0,4 bis zu zwei Prozent des jeweiligen Marktwerts der Immobilie betragen.

ERBRECHT

■ In den USA können Immobilien ohne Einschränkungen vererbt oder verschenkt werden. Die Erbschaft- und Schenkungsteuer beträgt allerdings bis zu 55 Prozent des Marktwerts. Wird die Immobilie über eine Zweckgesellschaft gehalten, kann die Erbschaftsteuerzahlung jedoch deutlich reduziert werden. Zahlreiche Anwälte haben sich mittlerweile auf die Gründung solcher Zweckgesellschaften spezialisiert.

VERMIETUNG

■ Auch ausländische Eigentümer können US-Ferienimmobilien uneingeschränkt vermieten. Die Mieterträge müssen versteuert werden. Ausländische Besitzer, die keine US-Steuererklärung abgeben wollen, können ihr Haus über eine Vermietungsagentur vermarkten lassen. Diese führt dann 30 Prozent der Erträge als Quellensteuer direkt an den US-Fiskus ab. Am Jahresende rechnet sie in einer Steuererklärung die Kosten für ihre Dienstleistung sowie etwaige Instandhaltungsaufwendungen mit der abgeführten Quellensteuer gegen.