



FORECLOSURE: SO FUNKTIONIERT'S

Das Zauberwort für Immobilienkäufer in Florida heißt seit Monaten »Foreclosures«. Ist diese Variante des Immobilienkaufs auch für Europäer eine interessante Alternative?

BEI EINEM FORECLOSURE ist die Immobilie nach Zahlungsunfähigkeit des Kreditnehmers wieder zurück an die Bank gefallen. Diese hat einen verbindlichen Preis festgelegt, zu dem sie bereit ist, das Objekt wieder zu veräußern. Bank-eigene Immobilien werden im Maklersystem MLS von Agenten angeboten oder auch auf Auktionen versteigert.

• Wann und warum ist der Foreclosure-Kauf interessant?

Der wichtigste Anreiz eines Foreclosure-Objekts ist zweifellos der Preis – weil er meist weit unter dem vergleichbarer »regulärer« Immobilien liegt. Achten Sie darauf, dass Ihr Makler Sie mit allen Informationen versieht, die für eine Kaufentscheidung wichtig sind: Wie hoch ist der »Assessed Value«, der Schätzwert der Behörde, wie hoch war der Kaufpreis des Verkäufers, wie hoch ist die Hypothek? Wie hoch waren die Steuern? Wie lange ist das Objekt auf dem Markt?

Der Preis eines Foreclosure-Objekts wurde in der Vergangenheit gewissermaßen »getestet«, die Immobilie war oft monatelang im Pre-Foreclosure-Stadium und unverkäuflich. Dann hilft nur noch eine radikale Preisreduzierung.

• Was ist beim Kauf eines Foreclosure-Objekts zu beachten?

Die Banken versäumen es häufig, die Immobilie einer Verwaltung zu übergeben, um Wartungsvorkehrungen zu treffen. Da diese Immobilien oft monatelang nicht bewohnt waren und in vielen Fällen der Anschluss von Strom und Wasser unterbrochen war, ist eine Inspektion besonders wichtig.

Bei der Abgabe eines Kaufangebots ist für Käufer ohne Finanzierungsbedarf auch zu erwägen, den gesamten Kaufpreis als »Deposit« anzugeben. Wichtig ist dabei, die festgelegte Frist einzuhalten, in der das Geld auf dem Konto der Title Company sein muss. Je kürzer, desto interessanter für den Verkäufer – gleichzeitig hat der Käufer den Vorteil, schneller Eigentümer des Objekts werden zu können. Interessant ist diese Vorgehensweise nur dann, wenn Sie sicher sind, dass das »Closing« (Verbriefung) auch kurzfristig stattfinden kann.

Foreclosure-Käufe können sehr schnell abgeschlossen werden. Die Bank hat sich in den meisten Fällen preislich festgelegt. Ein Angebot zum vollen Preis oder darüber ist dann zu erwägen, wenn bereits mehrere Angebote vorliegen und die Immobilie absolut preiswert erscheint. Sie sollten jedoch in jedem Fall eine gründliche Überprüfung der aktuellen Fakten durch Ihren Makler vornehmen lassen.

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



Gerhard O. Jakobeit ist Realtor bei Century 21 Sunbelt Realty, Inc. in Cape Coral.
Telefon (239) 677-7057, E-Mail: gerhard@jakobeit.com