

Immobilienkauf: Wie lukrativ sind "Short Sales"?

Immobilien & Investments, Immobilien kaufen & bauen, Investieren

Das Zauberwort für Immobilienkäufer in Florida heißt seit Monaten »Short Sales«. Doch lohnt sich für europäische Investoren diese Variante des Immobilienkaufs?



Der neue Trend für Immobilienkäufer in Florida: »Short Sales«. Doch wie lukrativ ist diese Variante des Immobilienkaufs für Investoren aus Europa?

(Foto: ©Olivier Le Queinec)

Es gibt Schätzungen, denen zufolge rund 40 Prozent aller im »Multiple Listing Service« (MLS) angebotenen Immobilien in Florida derzeit »Short Sales« sind. Bei einem Short Sale wird eine Immobilie zu einem Preis angeboten, der niedriger liegt als die Hypothek beziehungsweise der Betrag, den der Besitzer dem finanzierenden Institut schuldet.

Wenn der Eigentümer seinen finanziellen Verpflichtungen nicht mehr nachkommen kann, sind die Banken meist bereit, einem Short Sale zuzustimmen, um eine Zwangsvollstreckung (»Foreclosure«) zu vermeiden. In den meisten Fällen wird dabei ein Makler mit dem Verkauf beauftragt. Viele ausländische Kaufinteressenten glauben irrtümlicherweise, sie könnten schon vor dem Short Sale Listen über entsprechende Objekte von den Banken erhalten. Das ist nicht der Fall. Allerdings gibt es viele Anbieter im Internet, die Listen mit zum Verkauf anstehenden Objekten veröffentlichen. Die beste Informationsquelle in diesem Zusammenhang ist jedoch Ihr örtlicher Makler.

Sind Sie als Käufer an einem Short Sale interessiert, sollten Sie sich über folgende Punkte im Klaren sein:

- Es gibt keine Garantie, dass Ihr Angebot akzeptiert wird. Der angefragte Preis ist oft ein »Testpreis«. In der Regel lässt die Bank, wenn sie bereit ist, ein Angebot zu akzeptieren, das Objekt von einem eigenen Experten schätzen. Sollte dessen Schätzung bedeutend höher ausfallen, wird die Bank weiter abwarten, um bessere Angebote zu erhalten.

- Stellen Sie sich darauf ein, dass Wochen oder Monate vergehen können, bis Sie einen Bescheid bekommen

– positiv oder negativ. Die Banken und Finanzierungsinstitute sind derzeit völlig überfordert, den täglich anschwellenden Berg von Anträgen terminlich angemessen zu bearbeiten.

- Die Banken übernehmen keine Garantie für eine lastenfreie Immobilie. Dies zu überprüfen ist Aufgabe der »Title Company«, die Sie gegebenenfalls über Ihren Makler aber schon von Anfang an einschalten können.

- Die als Short Sale angebotenen Immobilien sind häufig mit einer zweiten Hypothek belastet, das heißt zwei Banken/Finanzierungsinstitute haben sich für die erteilten Darlehen grundbuchamtlich abgesichert. Die Verkaufsverhandlungen mit zwei Banken sind meist zeitintensiver.

Falls Sie sich für einen Short Sale entscheiden, sollten Sie also nicht nur gute Nerven und Ausdauer haben, sondern auch sehr flexibel und schnell erreichbar sein. Das Beste wäre, ständig vor Ort zu sein, was natürlich für die meisten europäischen Kaufinteressenten nicht möglich ist. Es passiert nicht selten, dass Ihr Angebot von einem besseren übertroffen wird und Ihr Makler davon Kenntnis erhält – dann ist schnelles Handeln erforderlich, falls Sie nach wie vor an dem Objekt interessiert sind.

Oder Ihr Makler erfährt, dass die Bank bereit ist, einen Mindestpreis festzusetzen, der gegenüber dem bisherigen Preis stark reduziert ist. Sie sollten dann umgehend ein Angebot über Ihren Makler abgeben. Falls Sie den Erwerb von einer kurzfristigen persönlichen Besichtigung des Objekts abhängig machen wollen, ist die Verkäuferseite in den meisten Fällen mit einer solchen zusätzlichen Vertragsklausel einverstanden.

Lassen Sie durch Ihren Makler klären, in welchem Stadium sich der Short Sale befindet. Bevor Sie ein Angebot abgeben, sollten Sie von Ihrem Makler alle Informationen über die Höhe der Hypothek, den gezahlten Kaufpreis und den von der Behörde festgelegten »Assessed Value«, den als Grundlage des Steuerbescheids ermittelten Wert der Immobilie, erhalten. Mithilfe eines erfahrenen Maklers kann ein Short Sale für Sie durchaus ein lohnender Weg sein, sich Ihr »Stück vom Paradies« zu sichern.

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

Über den Autor:

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