

## Die Kreditprüfung - Loan Approval, Commitment & Co

In Zeiten wie diesen - Zeiten der globalen Finanzkrise, in denen „Foreclosures“ und „Shortsales“ den Alltag prägen, ist ein zahlungskräftiger und barzahlender Käufer der König auf dem Immobilienmarkt. Doch es ist immer nur ein Teil der Investoren, der cash zahlt. Ein großer Teil der Käuferschaft finanziert das Traumhaus in Florida – sei es aus Gründen des Kapitalbedarfs, Steuerersparnis oder aus anderer Motivation heraus.

Verkäufer und Makler lieben den Barzahler gleichermaßen – verspricht doch ein „Cash-Deal“ kurzfristigen und zuverlässigen Geldfluss und eine zeitnahe Abwicklung des Geschäftes. Heißt es hingegen, der Käufer will finanzieren, halten alle Beteiligten erst einmal die Luft an. Weshalb? Finanzieren in Florida ist zwar noch bis zu 70% möglich, jedoch nicht mehr so einfach wie in den vergangenen Jahren – das gilt vor allem dann, wenn die Transaktion nicht von kompetenten und seriösen Fachleuten betreut wird. Für den Verkäufer stellen sich die Fragen „Wie lange wird die Kreditbearbeitung in Anspruch nehmen, d.h. wie lange muss ich auf eine zuverlässige Kreditzusage meines Käufers, den eigentlichen Geschäftsabschluss und damit auf mein Geld warten?“, und: „Qualifiziert sich der Käufer überhaupt für eine Finanzierung?“ Um das Risiko, ein Objekt für gewisse Zeit vom Markt zu nehmen und damit gegebenenfalls andere potentielle Käufer zu verlieren, zu minimieren, sind mittlerweile einige Formschriften Pflicht geworden und wird die Einhaltung der damit verbundenen Fristen strikt gefordert.

So setzen die meisten Käufer (privat wie institutionell) mittlerweile ein sogenanntes **„Pre-Approval“** voraus, bevor ein Kaufangebot überhaupt unterbreitet werden darf. Darin bescheinigt der Broker oder der Banker dem Käufer, dass er sich unter bestimmten Voraussetzungen (Vorlage der im Schreiben benannten Unterlagen) für eine Finanzierung und den Kaufpreis qualifiziert. Jeder mögliche Investor sollte sich also in Vorbereitung seines Florida-Aufenthaltes bzw. im Zuge eines Kaufangebotes ein solches Formschreiben besorgen. Diese sind bei Banken oder Mortgage Brokern erhältlich und werden basierend auf den Einkünften und nachweisbarem Eigenkapital ausgestellt. Wer sich also korrekt vorbereiten möchte, kümmert sich möglichst zeitnah, am besten vor Reiseantritt, um ein Pre-Approval. Es kostet nichts, ist aber für die Kaufverhandlungen elementar.

Desweiteren sollte unbedingt darauf geachtet werden, dass im Angebot / Kaufvertrag die Finanzierungsklausel enthalten ist. Damit wird die Finanzierung ein substanzieller Bestandteil des Kaufvertrages. Sollte die Finanzierung nicht darstellbar sein, kann diese Klausel den Käufer berechtigen, schadlos vom Vertrag zurückzutreten. In dieser Klausel („Finance Contingency“) ist auch die Frist enthalten (i.d.R. 30 Tage), innerhalb derer eine verbindliche Kreditzusage (**„Commitment“**) vorgelegt werden muss. Dieses Commitment wird von der finanzierenden Bank ausgestellt und ist eine verbindliche Kreditzusage. Damit diese vorgegebenen Fristen auch eingehalten werden können, sollte der Kreditantrag unbedingt direkt nach Unterzeichnung des Kaufvertrages gestellt werden. Normalerweise sind auch hier Fristen schriftlich festgehalten, i.d.R. beträgt diese Frist 5 Tage nach Vertragsunterzeichnung.

Die Vorteile eines Pre-Approvals liegen für beide Seiten auf der Hand: Der Verkäufer weiß, dass der Käufer sich für eine Finanzierung qualifiziert. Damit minimiert sich für ihn das Risiko, das Objekt während der Kreditbearbeitung vom Markt zu nehmen und andere potentielle Käufer zu verpassen – sollte die Finanzierung nicht durchgehen. Der Käufer hingegen kann im Vorfeld prüfen lassen, für welchen finanziellen Rahmen er sich überhaupt in den USA qualifiziert und in welcher Preislige er sich umsehen kann. Üblicherweise stellen Broker und Banker mehrere Pre-Approvals aus: ein inoffizielles nur zur Kenntnisnahme für den Käufer, das ihm die maximale mögliche Finanzierungshöhe aufweist. Und ein Pre-Approval, das im Betrag darunter liegt, auf den angebotenen Verkaufspreis der betreffenden Immobilie ausgerichtet ist und dem Verkäufer zur Preisverhandlung vorgelegt wird. Weitere Informationen oder gleich das Pre-Approval gibt es bei der Bank oder beim Mortgage Broker Ihres Vertrauens.