

Ihr neuer Fahrplan zu einer erfolgreichen Finanzierung

Die Ampel steht auf Grün. Investoren, die den Markt in den letzten Wochen, Monaten und Jahren beobachtet haben, erkennen jetzt: Die Zeit ist gekommen. Die Entwicklung der Immobilienpreise, Zinsen und US-Dollarkurses weisen in eine klare Richtung – wenn investieren, dann jetzt! Es werden Gespräche mit Maklern geführt, Besichtigungen organisiert, verglichen und entschieden. Das Thema Kapitalbeschaffung hebt man sich für später auf. Irgendwo hat man gelesen, dass es Finanzierungen gibt. Wie genau es aber funktioniert und welche Optionen es genau gibt, das ist noch nicht klar. Damit Sie alles richtig machen und die Zeit und Informationen optimal für sich nutzen können, haben wir den „Finanzierungs-Fahrplan“ für Sie aktualisiert:

- Was kann ich noch finanzieren? Informieren Sie sich zuallererst, ob das Projekt, das Sie finanzieren wollen, überhaupt (noch) finanzierbar ist. Kredite wie Neubauten, Grundstücke, Doppelhäuser etc. sind bei vielen Banken aus dem Programm genommen worden. Selbst, wenn Sie vor zwei Monaten noch mit Ihrem Mortgage Broker oder Banker in Florida gesprochen haben, sollten Sie klären: Gibt es jetzt überhaupt noch, was wir besprochen haben? Übrigens: Mortgage Broker arbeiten stets mit einer Vielzahl an Banken zusammen und haben somit meist einen besseren Überblick und mehr Vergleichs- bzw. Finanzierungsmöglichkeiten.
- Was kann ich mir überhaupt leisten? Zu Ihrer eigenen Information und später auch als Nachweis für den Verkäufer benötigen Sie ein sog. „Pre-Approval“. Dieses qualifiziert Sie anhand einiger formloser Angaben (Einkünfte, Ausgaben, verfügbares Eigenkapital) für einen bestimmten Kaufpreis und Kreditbetrag. Hierfür müssen noch keinerlei Nachweise erbracht werden. Das Pre-Approval wird in Abhängigkeit der noch zu erbringenden Dokumente ausgehändigt.
- Was kostet mich das? Im ersten Gespräch mit Ihrem Mortgage Broker oder Banker erhalten Sie eine unverbindliche Kostenaufstellung, das sog. „Good Faith Estimate“. Hierin sind alle Kosten aufgelistet, die in Verbindung mit der Finanzierung und dem Immobilienkauf anfallen (gesamte Kapitalbeschaffungskosten, erforderliches Eigenkapital, monatliche Belastungen).
- Sie entscheiden sich zu einem Kreditantrag. Hierfür müssen Sie nicht in Florida sein, es geht auch ganz bequem per e-Mail, Fax oder Post. Dem geht unbedingt ein Kaufvertrag voraus. Wer finanzieren will, sollte unbedingt auf die Finanzierungsklausel im Vertrag achten, die sog. „Finance Contingency“. Diese besagt, dass die Finanzierung ein substantieller Bestandteil des Kaufvertrages ist und bei nicht erfolgter Kreditzusage (oder über eine geringere Höhe) der Käufer vom Vertrag zurücktreten und seine Anzahlung zurückfordern kann – ein Sicherheitstürchen für den Käufer, um sich und sein Geld zu schützen.

- Wichtig: Im Kaufvertrag wird auch der Zeitraum der Kreditbearbeitung bis zur Zusage bzw. bis zum Abschluss („Closing“, Eigentumsübertragung und Auszahlung des Kreditbetrages) schriftlich festgehalten. Diese Fristen haben sich entscheidend geändert. Informieren Sie sich bei Ihrem Mortgage Broker oder Banker genau, wie lange er braucht, um die Finanzierung abzuwickeln und berücksichtigen Sie auch, wie lange Sie selbst brauchen, um die erforderlichen Unterlagen zu beschaffen. In der Regel beträgt der gesamte Bearbeitungszeitraum 4-6 Wochen.
- Die Akte wird bei der Bank erst eingereicht, wenn alle Unterlagen komplett sind. Erst dann beginnt die Prüfung Ihrer Bonität und der betreffenden Immobilie. Banken bearbeiten mittlerweile in den meisten Fällen keine unvollständigen Finanzierungsanfragen mehr. Sollten Unterlagen fehlen, kann dieses die Bearbeitung immens verzögern.
- Während früher meistens die Mortgage Broker die Wertgutachten (Schätzung des Marktwertes) gleich zu Beginn der Bearbeitung bestellt haben, dürfen dieses nun nur noch die Banken selbst (HVCC, „Home Valuation Code of Conduct“). Meistens geschieht dieses erst am Ende der Kreditbearbeitung und nach erfolgter, bedingter Kreditzusage. Die Schätzung geschieht mittels eines Vergleichs der betreffenden Immobilie mit drei bis sechs anderen in Lage und Bauweise vergleichbaren Objekten. Diese Vergleichsobjekte müssen im Umkreis von einer Meile stehen und innerhalb der letzten Wochen bzw. Monate verkauft worden sein. Für die finale Beleihung legt die Bank den niedrigeren von zwei Werten zugrunde: Kaufpreis oder Schätzpreis. Idealerweise stimmen diese beiden Werte überein.
- Wenn alle Konditionen geklärt sind, wird das sog. „Commitment“ ausgeschrieben. Dies ist die definitive Kreditzusage. Um keine unnötigen Kosten zu kreieren, werden die restlichen Dienstleistungen, die in Verbindung mit Ihrer Finanzierung anfallen, erst jetzt geordert. Dazu zählt auch die Versicherung, die Ihr Haus gegen Hurrikan, Brand und andere Unfälle versichert.
- Wenn alles steht, wollen die Banken meist noch Ihr Eigenkapital auf Ihrem US-Konto sehen, bevor das Closing stattfinden kann. Das sog. „Cash-to-Close“ setzt sich zusammen aus dem Eigenkapitalanteil, Kapitalbeschaffungskosten und Reserven sowie meistens noch sechs Monatsraten Rücklage.
- Wurden alle Bedingungen erfüllt, sendet die Bank die Closing-Unterlagen an die Title Insurance oder den Anwalt. Diese vollziehen das Zug-um-Zug-Geschäft und haben somit treuhänderische und notarielle Funktionen. Beim Closing, dem eigentlichen Abschluss, zahlt das Büro oder der Anwalt den Kaufpreis an den Verkäufer aus und trägt Sie als neuen Eigentümer sowie auch die Hypothek ein. Die meisten Kunden sind zum Closing nicht einmal in den USA, sondern erhalten die Unterlagen per e-Mail, drucken diese aus und lassen ihre Unterschrift beim Notar, dem US-Konsulat oder evtl. auch bei der Gemeinde beglaubigen und senden die Dokumente dann per Kurier in die USA zurück.

Eine Anwesenheit in den USA ist zu keinem Zeitpunkt während der Bearbeitung erforderlich.