

„Nichts ist so beständig wie der Wandel“

Dieser und noch viele weitere Aphorismen des griechischen Philosophen Heraklit von Ephesos wurden über annähernd 2500 Jahre bis in unsere heutige Zeit überliefert. Seine Weisheiten finden in allen Lebensbereichen Anwendung. „Panta Rhei“ – alles fließt. Im Zusammenhang mit der globalen Kreditkrise, wie sie mittlerweile alle Länder erreicht hat, könnte man hinzufügen: alles fließt – mit reißender Kraft und maximaler Geschwindigkeit.

Am US-Hypothekenmarkt ist nichts mehr so, wie es einmal war. Kreditprogramme kommen und gehen, Zinsen werden von einem Tag auf den nächsten entscheidend geändert, Beleihungswerte nach oben oder nach unten gesetzt, ohne dass sich dem Investor eine Logik oder erkennbare Strukturen erschließen, geschweige denn verlässliche Prognosen ermöglichen.

In einem sind sich Alle einig: Information ist alles. Viele Florida-Investoren planen ihr Investment und die dazugehörigen finanziellen Verbindlichkeiten spontan, andere auf lange Hand, über Monate hinweg. Wichtig ist stets: Zum Thema Finanzierungen in den USA sollten Sie sich

- a) ausschließlich auf Informationen aus erster Hand und
- b) mit höchster Aktualität verlassen.

Ohne Ausnahme, ohne Kompromiss.

Fast täglich gibt es entscheidende und kritische Änderungen am Finanzmarkt und die Kunst besteht darin, diese für sich zu nutzen und davon zu profitieren. So wichtig wie der USD - Wechselkurs ist hierfür auch die Berücksichtigung der aktuellen Zinsen, der Kapitalbeschaffungskosten und der Beleihungswerte.

Waren die letzten Jahre sog. „Option ARMs“ die favorisierten Programme der europäischen Investoren, waren es in 2008 überwiegend und mit großem Abstand die am günstigsten Kreditlinien. Mittlerweile gibt es Beides nicht mehr, dafür aber wieder neue Programme.

Ergo: Informieren Sie sich!! So oft es geht und so detailliert wie möglich.

Wenn Sie jetzt die besten Geschäfte beim Immobilienkauf machen, holen Sie sich auch die besten Konditionen für Ihre Finanzierung ein. Die Informationen vom Vormonat können schon längst wieder überholt sein.

Für zuverlässige Aussagen und Kalkulationen seitens Ihres Bankers oder Mortgage Brokers benötigen Sie folgende Eckdaten:

- Kaufpreis der Immobilie
Hintergrund: Großkredite erhalten oftmals andere Konditionen in Zins und Beleihung
- Geografische Lage
Hintergrund: Viele Banken schließen manche Countys oder Regionen kategorisch aus
- Art des Objektes
Hintergrund: Einfamilienhäuser, Condos, Grundstücke, Condotels werden meist von unterschiedlichen Banken und mit unterschiedlichen Konditionen finanziert
- Art der Transaktion
Hintergrund: Kauf, Neubau oder Refinanzierung werden meist von unterschiedlichen Banken und mit unterschiedlichen Konditionen offeriert
- Besitz der Investor bereits Immobilien in Florida oder ist dieses das erste Objekt?
Hintergrund: Das erste Objekt wird stets als Zweitwohnsitz deklariert und am günstigsten finanziert.

Ein wichtiger Vorteil ist dennoch geblieben: Es gibt nach wie vor keine Vorfälligkeitsentschädigung, d.h. der Kredit kann partiell oder vollständig jederzeit vorzeitig zurückgeführt werden, ohne dass Strafzinsen anfallen.

Der zweite elementare Punkt der Vorbereitung für den Immobilienkauf mit Finanzierung ist das sog. „Pre-Approval“.

Aufgrund einer kurzen und streng vertraulich gehaltenen Selbstauskunft wird der Banker oder Mortgage Broker dieses Formschreiben ausstellen. Damit wird der Immobilienkäufer offiziell für einen bestimmten Kaufpreis und eine Kredithöhe qualifiziert. Dieses Schreiben kann beim Verhandeln mit der Verkäuferseite sehr behilflich sein und wird mittlerweile von den meisten Verkäufern verlangt. Dieses Pre-Approval ist innerhalb von kürzester Zeit verfügbar und sollte unbedingt schon im Vorfeld der Florida-Reise angefordert werden. Für die Ausstellung eines Pre-Approvals sind vor allen Dingen zwei Informationen seitens des Investors ausschlaggebend:

- Die nachweisbaren Bruttoeinkünfte
- Das nachweisbare Eigenkapital

Ganz wichtig: Für die Kreditbearbeitungszeiten sollte nach neuestem Stand eine Bearbeitungszeit von 45-60 Tagen eingeplant werden. Zwar geht es noch schneller. Doch gerade bei sog. „Short Sales“ ist es nur schwierig bzw. gar nicht möglich, den einmal verhandelten Closing Termin nachträglich zu verschieben. Also genügend Zeit einplanen!!