

Wieviel kann ich jetzt (noch) finanzieren?

Immer noch unterliegen manche potentielle Hauskäufer dem Irrglauben, dass sie eine Immobilie in den USA voll finanzieren können. Tatsache ist, dass europäische Investoren in ganz Florida bis zu 70% finanzieren können.

70% - wovon genau? Vom Kaufpreis? Vom veröffentlichten Steuerwert? Mit oder ohne Möbel? Und was ist mit dem Boot?

Erst einmal: Sie können alles finanzieren, was untrennbar mit der Immobilie verbunden ist. Das heißt im Genauen: Das Objekt selbst, das Grundstück, den Pool, den Screen, das Bootsdock, die Seawall etc. Was aber auf keinen Fall dazu gehört, sind Möbel, Auto, Boot etc. Das ist wichtig, da oftmals zum Beispiel die Möbel im Kaufpreis beinhaltet sind.

Woran genau misst sich der Beleihungswert? Die US-Banken legen für die Beleihung stets den niedrigeren Wert von Kaufpreis oder geschätztem Marktwert zugrunde. Der Marktwert wird mittels eines geprüften, lizenzierten Schätzers ermittelt, der sich das betreffende Objekt ansieht und es mit 3-5 anderen Objekten vergleicht, die in der Nachbarschaft (Umkreis von einer Meile) innerhalb der letzten Wochen / Monate verkauft worden sind. Da man nicht Äpfel mit Birnen vergleichen kann, werden für unterschiedliche Eigenschaften Pauschbeträge hinzugerechnet bzw. abgezogen. Wenn zum Beispiel das Vergleichsobjekt auf einem wesentlich kleineren Grundstück steht oder dieses nicht einen so guten Bootszugang hat wie das eigene Haus, dann wird hier ein Betrag aufgeschlagen. Sollte das eigene Haus aber zum Beispiel über weniger Zimmer oder keinen Jacuzzi verfügen, kann auch wieder ein Betrag abgezogen werden. Anhand dieser Methode kann man einigermaßen „fair“ und realistisch den aktuellen Wert ermitteln. Listings oder noch nicht abgeschlossene Verkäufe dürfen für einen Vergleich nicht hinzugezogen werden, sondern ausschließlich tatsächlich realisierte Abschlüsse. Was natürlich in Zeiten, wie wir sie augenblicklich erleben, teilweise etwas frustrierend sein kann: Wenn es Notverkäufe, Zwangsvollstreckungen etc. in der Nachbarschaft gibt, wird damit leider auch der Marktwert des eigenen Objektes in Mitleidenschaft gezogen - im aktuellen Markt keine Seltenheit. Eine zu niedrige Schätzung muss also nicht bedeuten, dass der Verkäufer Sie übervorteilt und sein Haus überteuert verkauft.

Ein wenig hält man also stets die Luft an, wenn während der Kreditbearbeitungszeit auf die Schätzung gewartet wird.

Was passiert nun, wenn die Schätzung tatsächlich zu niedrig ausfällt? Bei einer Finanzierung kein Problem! Sie haben drei Optionen – vorausgesetzt, Sie haben im Vertrag die sog. „Finance Contingency“ vorgesehen. Diese Finanzierungsklausel sieht vor, dass wenn die Finanzierung z.B.

anhand einer zu niedrigen Schätzung nicht in der beantragten Höhe darstellbar ist, der Käufer schadlos vom Vertrag zurücktreten kann und auch seine Anzahlung zurückerhält.

Option I: Der Käufer tritt vom Vertrag zurück

Option II: Der Käufer bringt etwas mehr Eigenkapital und gleicht somit die niedrigere Finanzierungshöhe aus

Option III: Es wird neu verhandelt

Eine Schätzung ist also ein sehr hilfreiches Instrument, um sich während einer Kauftransaktion in jedem Fall nochmals abzusichern.

Aber Vorsicht: Eine Schätzung ist nicht gleich eine Schätzung!

Seit dem 1. Mai 2009 dürfen Schätzer nur noch von den finanzierenden Banken, nicht mehr von Maklern oder Mortgage-Brokern geordert werden.

Weitere wichtige Tipps:

- Wenn Sie ein Haus kaufen, im Kaufpreis auch die Möbel enthalten sind und Sie finanzieren möchten: Weisen Sie Ihren Makler bitte darauf hin, die Möbel in einem gesonderten Vertrag oder im Anhang des Vertrages aufzuführen – nicht auf der ersten Seite des Hauptvertrages. Bei einer Schätzung kann es gut sein, dass der Schätzer ansonsten gleich einen Betrag X für die Möbel abzieht, was dann automatisch auch Ihren Finanzierungsbetrag senken würde.
- Achten Sie darauf, in einer einigermaßen preislich homogenen Nachbarschaft zu kaufen. Wenn Sie das mit Abstand teuerste Objekt im Umkreis erwerben kann es geschehen, dass sie den Preis aufgrund der niedriger gepreisten Vergleichsobjekte nie mehr erzielen können.
- Bei Kauf, Renovierung oder Neubau: Denken Sie daran, dass „Liebhaberdetails“, wie zum Beispiel außergewöhnliche Materialien oder bauliche Besonderheiten sich nicht mit der Masse vergleichen und damit auch nicht adäquat schätzen lassen.