

Die Krise am US-Kreditmarkt – Wichtige Änderungen!!

Ein bedeutender Teil der europäischen Investoren, die derzeit Häuser in Florida kaufen, sind „Wiederholungstäter“, d.h. sie besitzen bzw. besaßen bereits ein Haus im Sunshine State. Nicht selten hört man daher Sätze wie „Finanzierungen sind ganz einfach, ich weiß wie das funktioniert, alles kein Problem“. Ein großer Irrtum. Selbst Vollprofis – Banker und Mortgage Broker – die sich jeden Tag mit nichts Anderem beschäftigen, kommen mit den Veränderungen am heutigen US-Hypothekenmarkt und den damit verbundenen neuen Auflagen kaum noch nach.

Jede Woche werden Kreditprogramme geändert, gestrichen, gekürzt oder neu aufgelegt. Selbst, wer sich noch vor wenigen Wochen verantwortungsbewusst informiert hat und gewissenhaft Kalkulationen hat anfertigen lassen, sollte unmittelbar vor der Florida-Reise oder einer Vertragsunterzeichnung bei seinem Bankberater oder Mortgage Broker unbedingt nachfragen, ob diese Konditionen und Parameter überhaupt noch Gültigkeit haben.

Auf was sollte man jetzt am meisten achten? Hier ein kurzer Überblick:

- Viele Banken haben sog. „Cash-Out“-Finanzierungen gestrichen. D.h. eine nachträgliche Beleihung einer barbezahlten Immobilie mit anschließender Auszahlung ist bei Weitem nicht mehr so einfach möglich wie in den letzten 10 Jahren.

Unser Tipp: Wenn möglich, unbedingt bei Kauf finanzieren! Später wird es schwieriger, das Geld aus der Immobilie zu ziehen.

- Ebenso haben zahlreiche Kreditinstitute die Finanzierungen für sog. „Investments“ aus den Programmen genommen. D.h. der Kreditnehmer kann eine Immobilie, den offiziell deklarierten Zweitwohnsitz, einfach finanzieren. Jedes weitere Objekt wird von den Banken als Investment eingestuft, da es dem Eigentümer ganz offensichtlich zur reinen Gewinnerzielung dient. Und das wird nur noch unter bestimmten Umständen finanziert.

Unser Tipp: Wenn möglich, besser den Zweitwohnsitz refinanzieren.

- Konnte man in der Vergangenheit oftmals seinen Makler, Verwalter oder andere Vertrauenspersonen bevollmächtigen, um beim Closing die erforderlichen Bankunterlagen vor Ort zu unterschreiben, ist auch dies kaum noch möglich. Das ist zwar kein Problem, wirkt sich aber auf den zeitlichen Ablauf aus. Die Unterlagen werden per Kurier nach Europa versandt und vom Kreditnehmer dort unterschrieben. Beglaubigungen müssen meistens beim US-Konsulat eingeholt werden.

Unser Tipp: Ihr Banker / Mortgage Broker sollte einen entsprechenden zeitlichen Vorlauf mit einplanen (ca. 3-4 Tage zusätzlich). Bei Versand per e-Mail (geht nur in Richtung Europa) können nochmals 2-3 Tage eingespart werden.

- Viele der aktuell laufenden Transaktionen sind sog. „Shortsales“. Hier ist ein gänzlich unterschiedliches Procedere zu erwarten. Ein Shortsale bringt für die Banken (nicht für den Käufer!!) einen hohen administrativen Aufwand mit sich. So kann es z.B. mehrere Wochen lang dauern, bis es zum offiziellen Zuschlag seitens der Verkäuferbank kommt.

Unser Tipp: Nutzen Sie den zeitlichen Vorlauf für sich! Die Finanzierung kann tatsächlich parallel bearbeitet werden (ohne endgültigen Kaufvertrag), damit es bei erfolgtem Zuschlag schnellstens zum Closing kommen kann.

- Die finanzierenden Banken haben die Anforderungen an die Kreditprüfung deutlich verschärft. Hier können schon Kleinigkeiten unnötigen Gesprächsbedarf auslösen: z.B. Eigenkapital, das in den letzten Wochen nicht auf dem Konto nachzuweisen sondern anderweitig investiert war, große Gehaltsschwankungen bei Selbständigkeit etc.

Unser Tipp: Mortgage Broker arbeiten unabhängig von Banken und können für jeden Kunden von vorneherein das passende Kreditinstitut wählen, das der jeweiligen Kundensituation am besten entspricht.

Was im Immobilienbereich die Lage, Lage, Lage ist, bedeutet im Finanzierungssektor in Zeiten der Hypothekenkrise: Information, Information, Information. Und die ist kostenfrei. Das sollten Sie unbedingt für sich nutzen, nutzen, nutzen!