

## Als Auslaender Immobilien in den USA kaufen

Wir finden immer wieder Ausfuehrungen ueber Immobilien, Immobilien Kaeufe, Hypotheken und andere Immobilien Fragen und Antworten. Teilweise sind die Antworten "halb richtig" oder aber widersprechen sich, da natuerlich viele Leute viele verschiedene Erfahrungen haben. Ich dachte es waere vielleicht gut ein eigenes Thema rund um Immobilien zu haben.

Wie manche von euch inzwischen wissen bin ich seit 1990 in Florida und seit 1994 lizenzierte Immobilien Maklerin hier. Ich bin ein vollzeit Realtor und gehe auch viel mit Kunden um, die von allen Teilen der Welt kommen.

Zusammenfassend aus verschiedenen Themen in diesem Forum moechte ich gerne folgende "Myth" richtig stellen.

Als Auslaender bezeichne ich Leute, die kein Visum, Greencard und/oder Social Security Nummer haben. Andere Auslaender, die mit Greencard oder einem andern Visum hier sind, werden mehr oder weniger aehnlich wie Amerikaner behandelt.

1) Auslaender koennen hier in den USA Immobilien erwerben, es fallen keine zusaetzlichen Steuern beim Hauskauf an - nur weil jemand Auslaender ist. Der Immobilien Kauf kann getaetigt werden ohne dass der Auslaender ein Visum fuer die USA hat.

2) Ein Hauskauf alleine hat keine Auswirkungen auf das Aufenthaltsrecht in den USA. Selbst wenn der Auslaender ein Haus in den USA besitzt, unterliegt er immernoch den normalen Touristen Visum oder Waiver Program Bestimmungen. D.h. Maximaler Aufenthalt in den USA als Tourist ist mit oder ohne Immobilien Eigentum 3 Monate an einem Stueck.

3) Hypotheken sind auch fuer Auslaender zu bekommen jedoch sind die Bestimmungen fuer Auslaender und auch fuer Amerikaner schwerer und strickter als sie noch vor ein paar Jahren (2005 - 2007) waren.

4) Immobilienpreise sind im Moment zumindest in unserer Gegend sehr guenstig. 2005 und 2006 waren alle Immobilien in unserer Gegend total zu hoch bewertet, im Moment liegen alle Immobilien Preise eher erheblich unter dem wirklichen Marktwert.

5) Wenn ein Auslaender sein/ihr Haus in den USA verkauft behaelt die Title company 10% des Verkaufspreises ein und fuehrt diese an das IRS ab. Bei der Abgabe der Steuererklaerung bekommt der Auslaender so ziemlich diesen Betrag wieder zurueck.

6) Chinese Drywall, einige Haeuser, die zwischen 2004 und 2008 gebaut worden sind haben "defective Drywall". Diese Drywall hat sulfat stoffe, die sich mit der Zeit bemerkbar machen. Sie zerstoeren Klima Anlagen, faerben Waende gelb, verfaerben Kupferdraehte und schwaerzen Amaturen - ausssderdem fangen diese Waende an zu stinken. Diese Haeuser sind so ziemlich wertlos und im Moment versuchen Firmen Methoden zu entwickeln solche Haeuser zu retten. Derzeit gibt es bei uns eine Firma die garantiert, dass sie die ganze Drywall mit allen Folgen (die Daempfe ziehen auch in Beton, in die Moebel) zu bereinigen und zu neutralisieren. Diese Firma gibt eine lebenslange Garantie auf diese Arbeit und verlangt \$ 43.00/SF. Persoenlich wuerde ich jedoch eher von einem Chinese Drywall Haus Abstand nehmen, denn bei einem

Widerverkauf muss der Verkäufer den Käufer informieren, dass es sich bei dem Haus um ein "Chinese Drywall" Haus handelt.

7) Foreclosures, Bei einem Foreclosure ist die Bank Eigentümer der Immobilie. Der vorherige Besitzer hat die Hypothek nicht bezahlt und die Bank hat das Haus zurückerlangt. Diese Häuser sind recht einfach in der Abwicklung, da die Bank ihre Verluste bereits verbucht hat und auch die Altschulden meistens bereinigt sind. Ein klarer Grundbucheintrag/Title liegt vor dem Abschluss vor.

8) Short Sales - Short Sales sind ein Alptraum. Hier gehört dem Eigentümer die Immobilie noch aber meistens hat dieser die Hypothek für einige Monate nicht mehr bezahlt. Das Haus ist in der Regel weniger wert als der Betrag der geschuldet wird. Die Bank "verspricht" dass sie einen geringeren Kaufpreis annehmen werden und den derzeitigen Eigentümer von dem Differenzbetrag befreien. Klingt gut richtig? - Aber leider klingt es auch nur gut in der Praxis sieht die Sache alles andere als gut aus. Die Banken möchten natürlich nicht noch mehr Verluste verbuchen und ziehen diesen Short Sale für Monate raus. Für Monate weiß der potentielle Käufer nicht ob die Bank das Angebot annimmt oder nicht. Selbst wenn der potentielle Käufer den vollen Angebotspreis abgibt ist die Möglichkeit dass die Bank "nein" sagt sehr hoch.

In vielen Fällen ist es für die Bank auch günstiger das Haus in Foreclosure gehen zu lassen, denn wenn der derzeitige Besitzer "mortgage insurance" abgeschlossen hat - zahlen viele Mortgage Insurances nichts bei einem Short Sale aber wenigstens einen Grossteil des Verlustes, wenn die Immobilie in Foreclosure geht.

9) Well and Septic - eigene Wasser und Abwasserversorgung ist in unserer Gegend noch sehr verbreitet. D.h. die Häuser haben ihren eigenen Brunnen und ihre eigene "Sickergrube". Klingt sintflutiger als es wirklich ist. Diese Anlagen sind sehr ausgereift und wir haben alle fließendes Wasser im Haus und auch unsere Toiletten sind normale Toiletten. Auch versickert das Abwasser nicht in der Erde, es geht durch eine Art Filtersystem in einen riesengrossen Tank. Mit richtiger Pflege und Chemikalien wird dieser Tank selten so voll dass er abgepumpt werden muss. Aber auch das ist kein Problem.

10) Grundsteuer ist hier ein wenig anders als in Deutschland. Hier gibt es keinen Einheitswert. Die Grundsteuer wird bestimmt durch die Verkäufe des Vorjahres - davon wird der Wert einer Immobilie geschätzt und von diesem Schätzwert wird die Grundsteuer berechnet. Die Grundsteuer ist für Amerikaner und Ausländer gleich. Nur können Amerikaner Homestead anmelden, wenn sie den ersten Wohnsitz bei dieser Immobilie haben. Diese Homestead exemption "friert" den Wert der Immobilie ein und die Grundsteuer kann maximal 3% hochgehen. Auch wenn die Immobilie zum Beispiel eine Wertsteigerung von 50% hat.

11) Maklergebühren, hier in Florida werden die Maklergebühren in der Regel vom Verkäufer bezahlt. D.h. der Verkäufer zahlt seinen eigenen Makler und den Makler des Käufers.

12) MLS (Multiple Listing Service) ist eine zentrale Datenbank in die jeder Realtor (lizenzierter Makler) seine Objekte zum Verkauf oder Vermieten eingibt. Alle Realtors können auf diese Datenbank zugreifen und auch jedes Haus (egal welche Firma dieses im Angebot hat) verkaufen. Der Verkäufer Makler und der Käufer Makler teilen sich die Provision, die ja sowieso vom Verkäufer bezahlt wird. Es gibt uns die

Moeglichkeit unseren Kunden das wirklich individual beste Haus auzuwaehlen.

Hoffe diese Informationen bringen ein wenig LIcht in den Immobilien Dschungel.

Fuer mehr Information: <http://www.spotfloridarealestate.com>

Herzliche Gruesse aus sunny Florida  
Monika Wilson  
Century 21 Sunbelt Realty – Surfside  
2378 Surfside Blvd  
Cape Coral, Florida, 33993  
Phone: (USA) 239 823 9683