



Schöne Aussichten: Apartments mit Blick auf den Atlantik.

KAUF OHNE REUE

Günstige Immobilienpreise und der starke Euro ermöglichen vielen ausländischen Käufern, ihren Traum von einem eigenen Heim im Sonnenstaat zu verwirklichen. Sie sollten aus juristischer Sicht dabei jedoch einige Vorsichtsmaßnahmen beachten, damit dieser Traum nicht zu einem Albtraum wird.

VON SONJA K. BURKARD

Ein Immobilienkauf muss solide geplant und durchgeführt werden. Eine umfassende rechtliche Beratung durch qualifizierte Anwälte und Steuerfachleute ist für jeden Immobilienkauf eine unerlässliche Voraussetzung. Unbedachte Entscheidungen können zu langen Rechtsstreitigkeiten und großen finanziellen Verlusten führen.

Der Kaufinteressent sollte vor Unterzeichnung von Verträgen einen Anwalt beauftragen, den Vertretungsvertrag mit dem Makler (»Listing Agreement«) wie auch insbesondere den Kaufvertrag und die Eigentumsübertragungs-Dokumente sorgfältig zu überprüfen. Er sollte darüber hinaus genau wissen, welchen Vertretungsumfang er dem Makler einräumt und ob dieser die Interessen des Verkäufers und des Käufers oder nur die des Käufers vertritt und wie die

Provisionsverpflichtung ausgestaltet ist.

Der Käufer sollte mit seinem Anwalt besprechen, welche Verpflichtungen der Kaufvertrag für Käufer und Verkäufer im Einzelnen enthält. Gerade heute, wo viele Kaufobjekte aus Zwangsvollstreckungen auf dem Markt sind, ist es wichtiger denn je, gut zu prüfen, ob auf der Immobilie, die Sie kaufen wollen, auch wirklich keine verborgenen Verbindlichkeiten, Rechtsstreitigkeiten oder Steuerlasten liegen, für die Sie nach dem Erwerb verantwortlich sein werden.

Vor der Vertragsunterzeichnung muss der Käufer unter anderem wissen:

- welche Rücktrittsrechte er hat;
- ob er seine Anzahlung bei Vertragsrücktritt gegebenenfalls verliert (Stichwort hier: »liquidated damages«);

- wie die Verpflichtungen des Verkäufers/der Bank bei Mängeln oder ausstehenden Verbindlichkeiten im Einzelnen sind;
- ob das Objekt unter die verbindlichen Regelungen einer Eigentümergemeinschaft (»Homeowners Association«) fällt, die unter Umständen eine Vermietung des Objektes ausschließen oder beschränken;
- welche Rechte Dritter gegebenenfalls an dem Objekt bestehen;
- ob der Verkäufer als Ausländer unter die gesetzliche Regelung FIRPTA fällt, was zur Folge hätte, dass der Käufer verpflichtet ist, 10 Prozent des Kaufpreises einzubehalten und an die IRS abzuführen (wobei es dem Verkäufer obliegt, durch die Einreichung einer entsprechende Steuererklärung die Abgabe unter Umständen ganz oder teilweise erstattet zu bekommen).

Der Käufer sollte sich ebenfalls im Vorwege beraten lassen, ob es aus steuerlichen, erbrechtlichen oder immigrationsrechtlichen Gründen vielleicht klug wäre, die Immobilie nicht im persönlichen Eigentum, sondern im Namen etwa einer Firma oder eines Trusts zu erwerben.

Florida bietet also nach der überstandenen Immobilienkrise eine große Auswahl an fantastischen Immobilien zu höchst attraktiven Preisen. Nutzen Sie Ihre Chancen, sich Ihren Traum vom eigenen Haus im Sonnenstaat zu verwirklichen – aber seien Sie ein weiser und dann hoffentlich auch glücklicher Käufer.

Dieser Artikel stellt keine Rechtsberatung dar, sondern dient ausschließlich der allgemeinen Information.



Sonja K. Burkard ist ehemalige deutsche Staatsanwältin und Gründerin der Kanzlei BURKARD LAW FIRM P. A. in Fort Myers. Sie ist anwaltlich zugelassen in Deutschland, Florida und New York. Telefon (239) 791-4400, E-Mail: info@burkardlawfirm.com

VERKNAPPUNG DES BESTANDS

Die Immobilien- und Baubranche in Südwestflorida hat endlich den Aufschwung geschafft. Für die kommenden Monate dürfte der Markt auf einer wirtschaftlich gesunden Basis weiterhin expandieren.

VON GERHARD O. JAKOBEIT

Nach der großen Rezession in den USA Ende des letzten Jahrzehnts ist jetzt die Immobilien- und Baubranche endlich aus ihrem Dornröschenschlaf erwacht. Das Tempo des Aufschwungs im Real-Estate-Geschäft hat sich im Jahre 2013 derart beschleunigt, dass es schon wieder Mahner gibt, die vor einer

erneuten Blasenbildung warnen – zumindest in bestimmten Regionen und Segmenten. Diese pessimistische Einschätzung wird von den meisten Experten freilich nicht geteilt: Der derzeitige Aufschwung in Südwestflorida etwa wird genährt von der Nachfrage privater Interessenten auf breiter

MITTLERE VERKAUFPREISE EINFAMILIENHÄUSER			
	JUNI 2013	JUNI 2012	STEIGERUNG
Cape Coral · Fort Myers	\$185.000	\$140.000	32,1 %
Naples · Marco Island	\$347.750	\$270.000	28,8 %
Tampa – St. Petersburg · Clearwater	\$158.500	\$133.500	18,7 %
North Port · Bradenton · Sarasota	\$198.000	\$174.000	13,8 %

Quelle: Florida REALTORS



Zurück auf Kurs: Floridas Immobilienmarkt zeigt sich deutlich erholt.

Ebene. Die Preise und die Zahl der verkauften Immobilien sind seit Januar 2012 Monat für Monat kontinuierlich gestiegen. Die Banken unterstützen dabei keine fragwürdigen Finanzierungsmodelle mehr wie noch vor ein paar Jahren. Und die Tatsache, dass institutionelle Großanleger in Südwestflorida ganze Immobilienpakete zu teilweise hohen Preisen gekauft haben, um sie zu vermieten, ist eine Bestätigung, dass auch professionelle Marktteilnehmer die Perspektiven positiv einschätzen.

Millionen amerikanischer »Baby-Boomer« dürften in den kommenden Jahren für eine stabile Nachfrage nach Florida-Immobilien sorgen. Allerdings kommt die Nachfrage nicht nur aus dem Inland. Mit 32 Prozent stellen ausländische Käufer in der Region eine eminent wichtige Gruppe dar. Hinter kanadischen Staatsbürgern, die 56 Prozent der Immobilien-Käufer in Südwestflorida stellen, liegen Großbritannien (15 Prozent) und Deutschland (11 Prozent) auf den darauffolgenden Plätzen. In der Region Cape Coral/Fort Myers stellen Käufer aus »Good Old Germany« sogar einen Anteil von 17 Prozent.

Die Verknappung an Bestandsimmobilien durch die erhöhte Nachfrage inländischer und ausländischer Privatkunden hat nicht nur zu einem Anstieg der Immobilien-