

## Foreclosures bestimmen den Immobilienmarkt

Foreclosures. Früher eher eine Seltenheit im Marktgeschehen, dominieren Sie heute die Angebotslisten in vielen Städten der USA, so eben auch im kleinen Paradies Cape Coral im Südwesten von Florida.

Der Käufer hat verschiedene Möglichkeiten, eine Immobilie zu erwerben, welche ist denn nun die empfehlenswerte?

Es gibt den normalen Verkauf vom Eigentümer. Durch die Beratung seines Maklers kennt der Verkäufer zwar die Marktsituation, tut sich aber in den meisten Fällen recht schwer, den Angebotspreis bis auf diese vom Fachmann empfohlene Zahl zu senken. Oftmals verlangt er deshalb anfangs einen Betrag, der über dem Marktpreis liegt. Im Laufe der Zeit, meistens begleitet von erfolglosen Anfragen und Besichtigungen sowie nicht akzeptablen Kaufangeboten oder eben auch so gut wie gar keiner Aktivität, wird der Preis dann Stück fuer Stück angepasst.

Beim Short Sales stellt sich das Problem, dass aufgrund der Involvierung des Eigentümers, evtl. dessen Rechtsanwalts und unter Umständen bis zu zwei oder sogar drei finanzierenden Kreditinstituten sich der Zeitraum für die Abwicklung einer Transaktion teilweise bis ins unerträgliche hinauszögert. 6-12 Monate Wartezeit sind keine Seltenheit, die dann allzu oft durch eine einfach Absage abrupt beendet wird.

Somit konzentrieren sich viele Makler und Käufer inzwischen auf die Foreclosures, Eigentum das von den Banken in den Markt abgegeben wird und zuvor von einem Eigentümer zwangsübertragen wurde, der seinen Zahlungsverpflichtungen nicht mehr nachkommen konnte. Der Vorteil bei dieser Art des Verkaufes ist, dass der Zeitrahmen für eine Abwicklung recht vernünftig ist. In der Regel kann man solch einen Kauf innerhalb von 2-3 Wochen zum Abschluss bringen, teilweise sogar schneller, teilweise kann es aber in Einzelfällen auch zu Verzögerungen seitens der Bank kommen.

### Wie läuft dieser Foreclosure-Kauf im einzelnen ab ?

Setzen wir voraus, der Käufer hat mit seinem Makler das Wunschobjekt gefunden. Neben der Erstellung des eigentlichen Kaufangebotes informiert der Makler auch noch über evtl. weitere Dokumente, die ebenfalls ausgefüllt werden müssen und Grundlage für eine Bearbeitung des Angebotes bei der Bank sind, wie z.B. Freistellungserklärungen etc. Wichtig ist, dass bei einem Angebot an die Bank generell eine Bestätigung vorhanden sein muss, die das Vorhandensein der Kaufsumme bestätigt. Im Falle einer Finanzierung ist das sog. "Preapproval"- oder auch "Prequalification"-Dokument notwendig, welches das finanzierende Kreditinstitut nach einer ersten Überprüfung der Vermögensverhältnisse des Antragstellers ausstellt. Als Barkäufer stellt die Bank des Käufers eine einfache Bestätigung über den Kontostand aus. Selbstverständlich wird beim Foreclosure-Verkauf in den meisten Fällen ein Barkäufer vorgezogen, da der Bank daran gelegen ist, das Objekt so schnell wie möglich aus dem Bestand zu lösen und nicht das Risiko zu laufen, kurz vor dem Abschluss des Verkaufes doch noch eine negative Situation zu erfahren, weil das finanzierende Institut des Käufers evtl. doch keine finale Zustimmung gibt. Nach der Einreichung des Angebotes und der notwendigen anderen Dokumente kann eine Antwort recht schnell kommen, was der Makler auch in einem Gespräch mit dem Verkaufsagenten bereits vorher grob herausfinden kann. Was hier nun von einem normalen Verkauf abweicht ist der Fakt, dass nicht einfach nur ein angenommener Vertrag zurück zu erwarten ist. Die Bank schickt in diesem Falle vor Annahme des Kaufangebotes ein sogenanntes "Addendum", einen Anhang an das Kaufangebot, das der Verkäufer unterschreiben muss, um letztendlich ein angenommenes Angebot von der Bank zu erhalten. Die Annahme dieses Anhangs muss normalerweise in kürzester Zeit stattfinden, in den meisten Fällen innerhalb von 24-48 Stunden, versehen mit der angebotenen Anzahlung per Scheck oder Expressüberweisung an die von der Bank beauftragte Notarfirma, die den schriftlichen Abschluss vornimmt. Mit diesen Anhängen verpflichtet sich der Käufer, die Bank in jedem Fall schadlos zu halten, da Sie zum einen die Immobilie nie selber bewohnt hat und den Zustand nicht beurteilen kann, sich aber auch generell gegen alle Eventualitäten absichern möchte. Unterzeichnet der Käufer den Anhang und nimmt die Bank dann das Angebot an, hat der Käufer trotz dieser Paragraphen weiterhin ein Recht auf die Hausinspektion, um sich ein Bild vom allgemeinen Zustand des Hauses zu verschaffen.

Sollte die Bank nach Einreichung des Kaufangebotes nicht sofort reagieren, kann dies ein Indiz sein, dass sie mehrere Angebote erhält, diese erst sichten muss und generell auf weitere hofft. Da bei Foreclosures die Listingpreise meist unter dem Marktpreis liegen, kann ein letztendlicher Kaufpreis auch über dem ursprünglich gefragten Preis der Bank liegen. Erhält die Bank nun also mehrere Angebote, evtl. manche sogar mit der gleichen Kaufsumme und ähnlichen oder gleichen Bedingungen im Kaufangebot, kann es sein dass die Bank den Ausruf "highest and best" macht. Hierbei werden die Käufermakler kontaktiert und ihnen mitgeteilt, dass der Käufer innerhalb einer kurzen Frist die Möglichkeit hat, das Angebot einmalig anzupassen, um die Chance auf den Zuschlag zu erhöhen. Beispiel: Listingpreis der Bank \$99.900 (Marktpreis \$105.000). 1. Kaufangebot \$99.900 Barkauf, 2. Angebot \$101.000 Finanzierung, 3. Angebot \$100.500 Barkauf, 4. Angebot \$99.900 Barkauf.

Die Bank ruft "highest and best" aus und verlangt das finale Angebot, jeder kann nun erhöhen auf den gewünschten Preis, den er bereit ist zu zahlen. Die Bank entscheidet dann, welches Angebot sie annimmt, je nachdem wie sie den Kaufpreisunterschied im Verhältnis zur Kaufart (Barkauf oder Finanzierung) sieht.

Nach einem angenommenen Vertrag unterscheidet sich zu einem normalen Verkauf nichts mehr. Nach der Hausinspektion sind von Käuferseite bis zum Closing (Kaufabschluss und Eigentumsübertragung) nur noch die Restsumme auf das Treuhandkonto zu überweisen und die notwendigen Dokumente zu unterschreiben, die von der Notarfirma kommen (Diese können auch im Herkunftsland des Käufers unterschrieben werden, ggf. ist eine Notarisierung notwendig).

Cape Coral bietet immer noch eine Reichhaltigkeit an Angebot, das seinesgleichen sucht. Der starke Euro, die Vielfalt an Häusern in allen Preisklassen und der Wunsch vieler, ein eigenes Haus im Sonnenstaat zu besitzen, kreiert einen nicht abbrechenden Strom an Käufern, die sich nun ihren Traum verwirklichen wollen. Schreiben Sie uns an für kostenlose Foreclosure-Angebotslisten in allen Preissegmenten, die wir Ihnen komfortabel per email tagesaktuell schicken können, egal ob Sie ein Haus oder einfach nur ein Grundstück suchen. Wir arbeiten auch mit seit Jahrzehnten etablierten Hausbauern zusammen, die Ihre Wünsche und Vorstellungen auf dem Zeichenbrett zur Realität werden lassen – alles zu unvorstellbar niedrigen Preisen. Wir helfen Ihnen gerne bei Ihrem Vorhaben und begleiten Sie mit professionellem Rat und Markterfahrung, zuverlässig und vertrauenswürdig.

**Markus Hartwich, P.A.**

**Staatl. gepr. Immobilienmakler**



**Gulf Gateway Realty, Inc.**

1326 SE 47th St

Cape Coral, FL 33904

cell: (239) 728-8330

office: (239) 549-7207

US fax: (888) 435-3060

Intl fax: (239) 443-1488

email: [markus@gulfgatewayrealty.com](mailto:markus@gulfgatewayrealty.com)

web: [www.capecoralhaus.com](http://www.capecoralhaus.com)