

Willkommen beim Florida-Traum.com Newsletter

Vielen Dank für Ihr Interesse am FloridaTraum.com Newsletter. Auf den folgenden Seiten finden Sie auch dieses Quartal Informationen über die Immobilienmärkte in Florida und den USA sowie andere aktuelle Themen aus dem Sunshine State.

Inhalt dieser Ausgabe

Aktuelle Marktdaten Florida 1	
Bevölkerungswachstum in Florida?	1
Gewerbliche Immobilien bleiben stabil - Investitionen verlangsamt.....	2
Bush unterzeichnet ein Gesetz zur Hilfe notleidender Hausbesitzer ..	2
US Immobilienkrise	3
Aktuelle Short Sale Angebot in der Region Tampa/ Clearwater.....	4
Schwerpunkt Thema Short Sales	4
1) Definition der Begriffe ..	4
2) Was ist ein Short Sale ..	5
3) Voraussetzungen.....	5
4) Broker's Price Opinion ..	6
5) Aufwendiger Ablauf	6

Diese Ausgabe befasst sich schwerpunktmässig mit Short Sales, einem Vorgehen, bei dem ein Käufer von der Immobilienkrise profitieren kann.

Aktuelle Marktdaten Florida

Die aktuellen Zahlen präsentieren sich wie folgt ¹:

- Anzahl Verkäufe von bestehenden Einfamilienhäusern: -29% (-26%)
- Anzahl Verkäufe von bestehenden Eigentumswohnungen: -20% (-25%)
- Mittlerer Preis von Einfamilienhäusern: \$222'100 (\$231'900)
- Mittlerer Preis von Eigentumswohnungen: \$192'400 (\$196'800)
- Index des Konsumentenvertrauens: 77 (79)
- Anzahl Verkäufe von bestehenden Einfamilienhäusern (gesamt USA): -6.3%
- Mittlerer Preis von Einfamilienhäusern (gesamt USA): \$205'700
- Zinssatz von neuen 30-Jahre Hypotheken: 6.14% (6.15%)

¹ Zahlen in Klammern vom Vorquartal

Bevölkerungswachstum in Florida?

In jüngerer Zeit haben die hiesigen Medien gemeldet, dass das Bevölkerungswachstum in Florida zum Stillstand gekommen sei. Gemäss Stan Smith, dem Direktor des Bureau of Economic and Business Research der University of Florida (UF) in Gainesville sind diese Meldungen jedoch stark übertrieben. "Es gab eine Reihe von Nachrichten in



letzter Zeit, dass das Bevölkerungswachstum in Florida gesunken oder praktisch zum Stillstand gekommen ist, und das ist einfach nicht wahr", sagt Smith. Florida hat eine starke Wirtschaft und die Anzahl der Arbeitsplätze nimmt jedes Jahr zu. Das ist ein wichtiger Faktor. Die Wohnbevölkerung hat letztes Jahr noch immer zugenommen, aber nicht mehr so stark wie in den drei vorangegangenen Jahren.

Laut der aktuellen Analysen der UF hat die Bevölkerung in Florida zwischen 2006 und 2007 um 331'000 Personen zugenommen. Dies entspricht über 900 Personen pro Tag. Das ist etwas weniger als die Zunahme von 1'100 Personen pro Tag, die noch vor eini-

gen Jahren vermeldet wurde. Florida's Gesamtbevölkerung betrug am 1. April 2007 18'680'367 Personen. Wo sind all diese Menschen hingezogen? Hier sind die Top-Destinationen die Counties Orange, Miami-Dade und Hillsborough. In Bezug auf die Wachstumsraten sind die Counties Flagler, Sumter und Osceola noch immer führend.

Gewerbliche Immobilien bleiben stabil - Investitionen verlangsamt

Die Fundamentaldaten für gewerbliche Immobilien bleiben gesund. 2008 wird nur ein leichter Anstieg der Leerstände für den Büro- und Industriebereich erwartet, obwohl die Kreditsituation einen Rückgang der Investitionen erwarten lässt. Dies ist die Beurteilung der National Association of Realtors® (NAR) im neuesten Commercial Real Estate Outlook.

Der Bericht bestätigt, dass die Basisdaten im kommerziellen Bereich vernünftig aussehen. "Die Leerstände sind in allen Sektoren noch relativ tief. Sie werden in den nächsten Jahren voraussichtlich leicht ansteigen, insbesondere im Markt Büro- und Industrie. Hier ist die Nachfrage nach Räumen in

High-end oder Custom-built Immobilien hoch", erklärt NAR Chefökonom Lawrence Yun. "Ältere Immobilien haben hier einen Nachteil, obwohl zur Zeit noch gesunde Wachstumsraten bei den Mieteinnahmen erreicht werden. Leerstände im Einzelhandel und bei Mehrfamilienhäusern werden voraussichtlich im Jahr 2008 sinken und die Mieten somit ansteigen".

Yun ergänzt, dass die Kreditkrise den Markt in den vergangenen Monaten merklich beeinflusst hat. Die Verknappung der Kredite bremst einzelne Transaktionen. Die bereits tiefen Renditen sind zudem ein Signal für tiefere Preise. Die Phase von raschen Preissteigerungen im kommerziellen Sektor ist wohl vorbei.

Trotzdem ist 2007 bereits ein Rekordjahr für kommerzielle Immobilien. In den ersten 10 Monaten wurden \$325 Mrd. in kommerzielle Immobilien investiert. In den 12 Monaten von 2006 betrug die Vergleichszahl \$306.8 Mrd. Diese Zahlen von Real Capital Analytics beinhalten nur Transaktionen über \$5 Mio. und berücksichtigen Investitionen im Sektor Hospitality nicht.

Patricia Nooney, Vorsitzende der Realtors® Commercial Alliance in Saint

Louis, geht davon aus, dass Investitionen in gewerbliche Immobilien weiterhin stark bleiben. "Auch mit der Kreditkrise gibt es noch keine signifikanten Auswirkungen auf die institutionellen Investoren. Aber es ist unrealistisch, jedes Jahr neue Rekorde in einem zyklischen Geschäft zu erwarten", sagt sie. "Wir hatten eine Verlagerung der Investitionstätigkeit zu ausländischen Käufern, die sich den tiefen Dollar zu nutze gemacht haben. Die in vielen Bereichen günstigen Fundamentaldaten machen kommerzielle Immobilien in den USA sehr attraktiv für ausländische Investoren."

Bush unterzeichnet ein Gesetz zur Hilfe notleidender Hausbesitzer

Präsident Bush hat eine Gesetzesvorlage unterzeichnet, welche Hausbesitzer finanziell entlasten soll, denen Zwangsvollstreckung oder Konkurs droht.

Der Gesetzentwurf enthält eine Steuervergünstigung für Hausbesitzer, welche die Hypothekenschuld im Rahmen einer Zwangsvollstreckung oder einer Refinanzierung reduzieren können. Derzeit wird eine solche Schuldenreduktion als Einkommen versteuert.

"Wenn Sie sich Sorgen um Ihre Zahlungen machen müssen, sind höhere Steuern das Letzte, was Sie brauchen", sagte Bush bei der Unterzeichnung. Er stand neben den Mitgliedern seines Kabinetts und der Gesetzgeber, welche die Vorlage initiierten.

Die Massnahme wird einen erwarteten Steuerausfall von \$650 Mio. verursachen. Eine gewisse Kompensation der Mindereinnahmen soll durch geänderte Regelungen beim Verkauf von Zweitwohnungen erzielt werden.

Der Gesetzentwurf ist eine Reaktion auf die Hypothekenkrise, die im vergangenen Frühjahr sichtbar wurde. Hypothekenkredite mit variablen Zinssätzen haben die finanziellen Möglichkeiten von vielen Hausbesitzern strapaziert, so dass Zwangsvollstreckungen und Konkurse deutlich anstiegen. Einige Kreditinstitute sind Konkurs gegangen und Banken haben massive Verluste vermeldet.

"Das wird ein schönes Weihnachtsgeschenk für viele Hausbesitzer", sagte Bush bei der Unterzeichnung.

Über 2 Millionen variable Hypotheken - im Wert von etwa \$600 Mrd. - werden

dieses und nächstes Jahr deutlich teurer werden, da die tiefen Einsstiegsätze von Marktzinssätzen abgelöst werden. Bei vielen dieser Hypotheken sind Refinanzierungen sehr teuer, da eine vorzeitige Rückzahlung mit Zuschlägen praktisch verunmöglicht wird.

US Immobilienkrise

Die amerikanische Immobilienkrise hat sich inzwischen auch in Europa deutlich bemerkbar gemacht. Viele Banken haben entsprechende Verluste bekannt gegeben. Wir haben im [Q3/2007 Newsletter](#) (Seite 5) die Hintergründe kurz beleuchtet.

Einen umfassenden Hintergrundbericht finden Sie u.a. bei [Panasol.ch](#) ².

Die Hypothekenkrise hat nicht nur Verluste für die Banken gebracht, sondern auch die Dynamik des US Immobilienmarktes deutlich verändert. Die Finanzierung von Immobilienprojekten ist schwieriger und teurer geworden. Somit ist die Nachfrage gesunken und der Markt hat sich in einen Käufermarkt gewandelt. Die

² <http://www.panasol.ch/geld-kredite/die-hypotheken-krise-und-kein-ende/>

negativen Schlagzeilen scheinen nicht so rasch zu verschwinden.

Aber Krisen bringen bekanntlich immer auch Chancen mit sich. Die Preise haben sich normalisiert. Spekulative Investoren sind vom Markt verschwunden. **Nun ist der Zeitpunkt für ernsthafte und renditeorientierte Investoren, im amerikanischen Immobilienmarkt aktiver zu werden. Zudem ist der aktuelle Dollarkurs für Ausländer äusserst attraktiv.**

Selbstverständlich bleibt die langfristige Entwicklung des Dollars ein Risikofaktor. Mittelfristig (ab 2009) können wir aber davon ausgehen, dass die aktuelle Schwächephase ein Ende nimmt, da die neue Administration wohl andere Schwerpunkte setzt und unter anderem versuchen wird, das US Haushaltsdefizit unter Kontrolle zu bringen. Dies ist unabhängig davon, ob ein republikanischer oder ein demokratischer Präsident oder eine Präsidentin gewählt wird.

Wie und wo sind aktuell die guten Investitionschancen zu finden? Eine der Antworten sind Short Sales, die wir in dieser Ausgabe thematisieren.

Aktuelle Short Sale Angebot in der Region Tampa/ Clearwater

Wir möchten Ihnen einige Immobilien vorstellen, die vom aktuelle Preisverfall besonders betroffen sind.

Hier stellt der Angebotspreis nur noch den eigentlichen Marktwert dar. Diese Immobilien können Sie zur Zeit für ca. 70% des Marktwertes kaufen. Wir sind davon überzeugt, dass diese Immobilien bei einer Markterholung rasch wieder an Wert gewinnen werden.



Zwei luxuriöse Eigentumswohnungen in Tampa Bay

Diese vollständig möblierten Wohnungen mit Wohnzimmer/Küche, 3 Schlafzimmern und 2 Bädern, haben je eine Wohnfläche von 1870 sqft (173 m²) und liegen im Cay Club/Celebrity Resort. Dank den hohen Räumen (9 ft, 2.7 m) sind die Wohnungen



wohlich und elegant zugleich.

Die Gated Community bietet alle Annehmlichkeiten: Geheizter Pool, Wellness-Center mit Sauna, Clubhouse, Tennisplätze, Platz für Beach Volleyball und vereinfachter Zugang zum benachbarten 18-Loch Golfplatz. Ein Kinderspielplatz, Grillplätze und der 24 Std. Concierge Service runden das komfortable Angebot ab.

Geniessen Sie die herrlichen Sonnenuntergänge auf der 1.5 Meilen (2.5 km) langen, beleuchteten Promenade direkt am Wasser.

Die eine Wohnung wird für \$1'160'000, die andere für \$830'000 angeboten. Als Short Sales sind diese Wohnungen im Moment jedoch deutlich günstiger zu kaufen.



Im Folgenden finden Sie weitere Informationen über Short Sales. Sie erfahren auch, unter welchen Voraussetzungen ein Short Sale erfolgreich abgewickelt werden kann.

Schwerpunkt Thema Short Sales

1) Definition der Begriffe

Zwangsvollstreckung (Foreclosure): Versuch des Gläubigers, seine mit einem Vollstreckungstitel titulierten An-

sprüche gegen den Schuldner zwangsweise durchzusetzen.

Konkurs (Bankruptcy): Zahlungsunfähigkeit, Bankrott, Beantragen von Gläubigerschutz. Privatkonkurs wird in

Newsletter 1. Quartal 2008

den USA auch als Chapter 7 bezeichnet.

Reduktion (Deficiency): Ungedeckter Betrag, der allenfalls von der Bank abgeschrieben wird.

2) Was ist ein Short Sale

Ein Short Sale bei Immobilien bezeichnet einen Verkauf, bei dem der erzielte Preis nicht ausreicht, die ausstehenden Schulden (Hypotheken und weitere Kredite) zu tilgen und die Verkaufskosten zu bezahlen. Wenn der Kreditgeber davon überzeugt ist, dass der Schuldner die laufenden Verpflichtungen (Zahlungen) nicht wahrnehmen kann, kann der Kreditgeber die Schuld reduzieren, um die Immobilie zu veräußern. Der Kreditgeber will so sicherstellen, dass der schlechte Kredit nicht lange in seinen Büchern bleibt.

Dieser Prozess ist nicht ganz einfach und beinhaltet sicherlich auch einige Hürden. Deshalb ist es wichtig, mit einem Partner zusammen zu arbeiten, der entsprechende Erfahrungen mitbringt. Für die Bank ist ein Short Sale eine gültige Variante, weil sie die Immobilie rasch verkaufen will und die Kosten für eine Zwangsvollstreckung (Foreclosure) recht hoch sein können (bis \$25'000).

3) Voraussetzungen

Bevor die Bank einem Short Sale zustimmt, macht sie die folgenden beiden Überlegungen:

1) Kann der Eigentümer die laufenden Belastungen weiter tragen? Wenn ja gibt es für die Bank keinen Grund, einen Abschreiber auf dem ausstehenden Kredit zu machen. Gläubiger, die beim Kreditantrag geschummelt haben, haben keine guten Karten.

2) Ist es für eine Bank vorteilhafter, einen Short Sale zu akzeptieren als eine Zwangsvollstreckung durchzuführen? Wenn eine Zwangsvollstreckung zu besseren Resultaten führt, wird sie diese bevorzugen. Der Verkäufer (Schuldner) darf vom Verkauf kein Geld erhalten.

Falls nachrangige Hypotheken bestehen, können die Abschreiber bei einer Zwangsvollstreckung gross sein. Hier kann meist nur die primäre Hypothek befriedigt werden und die nachrangigen Schuldner gehen leer aus.

Short Sale Verkäufer müssen jedoch vorsichtig sein. Die Bank kann den Abschreiber der Steuerbehörde melden, die diesen dem Verkäufer als zusätzliches

Einkommen (sog. 1099 Income) aufrechnet. Dies erfolgt, da eine Schuldenreduktion einem steuerpflichtigen Vermögenszuwachs entspricht. Zudem werden negative Einträge im Bonitätsrecord (Credit Record) während langer Zeit eingetragen sein.

Die grundlegenden Anforderungen, dass die Bank einem Short Sale zustimmt, sind ein Verkaufsauftrag (Listing Agreement) mit einem Makler und ein schriftliches Angebot eines Käufers welche zusammen mit der unterstützenden Dokumentation bereitgestellt werden. Als unterstützende Dokumentation versteht man eine Erklärung, dass die laufenden Zinsen nicht mehr bezahlt werden können (Hardship Letter) und die entsprechenden Dokumente, wie Kontoauszüge und Steuerunterlagen. Zudem wird verlangt, dass der vorgeschlagene Verkaufspreis dem aktuellen Marktwert entspricht. Dies wird mit umfassenden Vergleichen (CMA, Comparative Market Analysis) sichergestellt. Hier werden die erzielten Preise von vergleichbaren Immobilien in der Nachbarschaft als Vergleichswerte genommen. CMAs werden in der Regel von Maklern erstellt, welche die lokalen Verhältnisse gut kennen.

4) Broker's Price Opinion

Da Hypotheken meist an dritte Investoren weiterverkauft werden, muss davon ausgegangen werden, dass der Gläubiger die lokalen Verhältnisse nicht kennt. Deshalb wird der Gläubiger eine Zweitmeinung einholen. Dies wird als BPO (Broker's Price Opinion) bezeichnet, bei der ein unabhängiger Makler mit einer Marktwertschätzung beauftragt wird. Je nach Situation ist es möglich, dass der eigene Makler den Makler, der die BPO ausarbeitet, mit zusätzlichen Informationen unterstützt. Die BPO ist eines der Schlüsselemente im Short Sale Prozess. Falls die BPO-Schätzung höher ist, als das aktuelle Angebot, wird die Bank dem Verkauf in der Regel nicht zustimmen. Je nach Bank und Situation können hier aber auch Short Sale Transaktionen bewilligt werden, welche einen Preis von 10% unter der BPO Schätzung erzielen.

Der Verkaufsvertrag sollte explizit beinhalten, dass das Angebot nur gilt, wenn die Bank den Verkaufspreis akzeptiert und den Differenzbetrag (Deficiency) abschreibt. Die möglichen Konsequenzen in Bezug auf steuerbares Einkommen wurden bereits erwähnt. Das

aktuelle Entlastungsprogramm kann hier bei gewissen Situationen eine Entlastung bieten.

5) Aufwendiger Ablauf

Dieser Prozess braucht Zeit und die entsprechenden Abteilungen der Banken sind zur Zeit überlastet. Ein Short Sale dauert mindestens 2-3 Monate, auch wenn der Darlehensgeber das erste Angebot akzeptiert. Der Preis kann verhandelt werden, wenn das erste Angebot nicht akzeptiert wird.

Erfolgreiche Short Sale Transaktionen erfordern viele detaillierte Schritte und sind nur zu einem bestimmten Mass beeinflussbar. Wir haben hier einige typischen kritische Werte und Hinweise aufgezeigt. Die Beurteilung der individuellen Situationen ist in vielen Bereichen subjektiv. Die Vorgaben der Banken sind ebenfalls unterschiedlich. Grundsätzlich soll ein erfolgreicher Short Sale für alle Beteiligten das Beste aus einer schlechten Situation machen. Der Verkäufer ist eine Last los und kann sich auf Neues konzentrieren, der Hypothekengeber hat eine schlechte Schuld weniger und der Käufer hat die Immobilie zu einem attraktiven Preis erworben.

Hinweis: Vereinbarungen mit Hypothekengebern und

insbesondere Abschreiber von Schulden müssen immer schriftlich bestätigt werden. Insbesondere muss der Käufer sicherstellen, dass alle Schulden (u.a. nachrangige Hypotheken, Home Equity Lines of Credit, etc.), für die das Haus verpfändet war, im Rahmen des Short Sale Prozesses befriedigt wurden.

United Realty Group

Silvia Linder
100 South Federal Highway
Boca Raton, FL 33432
USA

Telefon: (Weiterleitung aus der Schweiz)
+41-43-960-9805

Fax:
+1-561-208-6222

E-Mail:
info@floridatraum.com

Quellen der Beiträge: Florida Realtor – The Business Magazine of Florida Real Estate, verschiedene Ausgaben und Florida Association of Realtors (<http://www.floridarealtors.org>) oder im Artikel erwähnt.

Bitte teilen Sie uns mit, welche Themen im Umfeld Immobilien und Florida Sie besonders interessieren oder wenn Sie den Newsletter abonnieren möchten.