

### **Willkommen beim FloridaTraum.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.

Der Newsletter vom 4. Quartal 2008 ist nur in einer Kurzversion erschienen. Wir versuchen auch weiterhin, einen umfassenden Newsletter pro Quartal herauszugeben.

### **Inhalt dieser Ausgabe**

Aktuelle Marktdaten Florida 1	
Weniger Interesse an Häusern aus Zwangsvollstreckung.....	1
Der Internal Revenue Service (IRS) will Anträge von Immobilienbesitzern rascher behandeln.....	3
Zehn Voraussagen für den Immobilienmarkt in 2009 ....	4
L-1 Business Visa geben Ausländern eine Chance zum Erfolg.....	5

### **Aktuelle Marktdaten Florida**

Die aktuellen Zahlen (Mitte Dezember 2009) präsentieren sich wie folgt.

- Anzahl Verkäufe von bestehenden Einfamilienhäusern: +15%
- Anzahl Verkäufe von bestehenden Eigentumswohnungen: +5%
- Mittlerer Preis von Einfamilienhäusern: \$169'700
- Mittlerer Preis von Eigentumswohnungen: \$147'600
- Index des Konsumentenvertrauens: 62
- Anzahl Verkäufe von bestehenden Einfamilienhäusern (gesamt USA): -3.1%
- Mittlerer Preis von Einfamilienhäusern (gesamt USA): \$183'300
- Zinssatz von neuen 30-Jahre Hypotheken: 5.01%

Im Vergleich zum ersten Quartal 2006 sehen wir heute ein Preisniveau, das deutlich vernünftiger ist. Die mittleren Preise von Einfamilienhäusern sind von \$241'000 auf \$169'700 gesunken. Dies entspricht einem Rückgang von 29.6%. Bei den Eigentumswohnungen sind die Zahlen \$218'000 (Q1/06) und \$147'600 (Q1/09). Das ent-

spricht einer Reduktion um 32.3%.

Wie die steigende Anzahl der Transaktionen (+15%, resp. +5%) zeigt, signalisieren die Käufer mit diesen Preisen wieder Interesse. Aufgrund unserer subjektiven Beurteilung in Südost Florida, scheinen sich die Preise langsam zu stabilisieren. Ebenso scheinen uns die Medienberichte über das Ausmass der Rezession in den USA - zumindest in unserer Region (Palm Beach County) - nur beschränkt zutreffend.

Es ist praktisch unmöglich, den perfekten Zeitpunkt für Investitionen zu finden. Wer aber heute investiert, liegt aus unserer Sicht wohl nicht zu falsch. *Hinweis:* Mit allen Überraschungen aus der Finanzindustrie, die uns in den vergangenen Monaten erreicht haben, ist auch diese Aussage mit Vorsicht zu betrachten.

### **Weniger Interesse an Häusern aus Zwangsvollstreckung**

Gemäss einer Umfrage im November 2008 ist die Nachfrage nach zwangsvollstreckten Häusern rückläufig.

## Newsletter 1. Quartal 2009

Die Umfrage - durchgeführt von Harris Interactive und RealtyTrac - ergab, dass heute nur 47% der Befragten ein Haus in Zwangsvollstreckung kaufen würden. Nur sieben Monate früher lag diese Zahl noch bei 54%.



Der Rückgang geht wohl darauf zurück, dass die Käufer die negativen Aspekte von solchen Transaktionen (Zwangsvollstreckungen oder Short Sales<sup>1</sup>) erkennen. Als negative Punkte erwähnt werden versteckte Kosten, die Schwierigkeiten, bei der Bank auf offene Ohren zu stossen (um die Transaktion rasch durchführen zu können) und der schlechte Zu-

stand vieler solcher Liegenschaften.

"Es ist etwas komplizierter, eine Zwangsvollstreckung oder einen Short Sale zu kaufen," erklärt Rick Sharga, ein Senior Vice President der RealtyTrac. "Die Banken

sind von der Anzahl Immobilien überwältigt. So wird die Angelegenheit in vielen Fällen ein Spiel mit der Zeit. Das macht den Käufern, die wirklich ein

Haus erwerben wollen, keinen Spass."

Trotzdem haben viele Käufer keine Wahl. In den Counties Broward (Ft. Lauderdale) und Palm Beach sind etwa ein Drittel aller Angebote in der Kategorie Zwangsvollstreckung oder Short Sale zu finden. Südflo- rida ist eine der Regionen, die am Stärksten von Zwangsvollstreckungen betroffen ist. Während dem Immobilienboom von 2000 bis 2005 haben viele Investoren Häuser mit variablen Hypotheken gekauft, die sie sich schon zu Beginn kaum

leisten konnten. Mit den steigenden Zinsen sind die Kosten bald aus den Fugen geraten.

Im Broward County waren im November 6'801 Personen (4'157 im Vorjahr) im Prozess der Zwangsvollstreckung. Im Palm Beach County sind die entsprechenden Zahlen 2'622, resp. 1'906 (Vorjahr).

Obwohl die Hypothekengeber die Bedingungen für viele Kredite anpassen und während der Festtage keine Massnahmen vollstreckt werden, gehen Analytiker davon aus, dass eine zweite Reihe von Zwangsvollstreckungen im laufenden Jahr stattfindet, wenn weitere Arbeitnehmer ihren Job verlieren und bei variablen Hypotheken höhere Zinsen anstehen.

"Es gibt keine raschen Lösungen", ergänzt ein Insider.

Um die grösseren Risiken beim Kauf einer zwangsvollstreckten Immobilie zu kompensieren, erwarten mehr als drei Viertel der Befragten eine Preisreduktion von mindestens 25%. Knapp ein Drittel der Befragten erwartet sogar eine Reduktion von mindestens 50%.

<sup>1</sup> Bei einem Short Sale ist der Verkaufspreis tiefer als der Hypothekenbetrag. Mehr über Short Sales finden Sie in unserem [Newsletter Q1/08](#).

Am Ende gelten aber auch hier die gleichen Regeln bei der Preisfindung wie in der Industrie üblich: Die bezahlten Preise von vergleichbaren Immobilien in der gleichen Gegend bestimmen den aktuellen Marktwert.

***Der Internal Revenue Service (IRS) will Anträge von Immobilienbesitzern rascher behandeln***

Vertreter des Internal Revenue Service (IRS, Steuerbehörde) wollen notleidenden Immobilienbesitzern rascher Hilfe gewähren. Die Steuerbehörde hat ein beschleunigtes Verfahren entwickelt, mit dem Hypotheken refinanziert oder Immobilien verkauft werden können, ohne dass eine Pfandverschreibung (welche die Steuerbehörde in der Regel zur Sicherung von Steuereinnahmen verlangt) den Ablauf behindert oder verunmöglicht.

Der IRS Commissioner Doug Shulman kann nicht voraussagen, wie viele Familien von diesem Verfahren profitieren können. Mehr als eine Million Pfandverschreibungen sind aktuell auf Immobilien oder persönlichem Eigentum ausstehend. Die IRS fordert in der Regel

600'000 Pfandverschreibungen pro Jahr.

Wenn das IRS eine Immobilie verarrestiert, gilt diese als Sicherheit für die Begleichung einer möglichen Steuerschuld. Zudem können andere Schuldner einsehen, dass die Steuerbehörde eine mögliche Forderung hat.

"Wir sind in wirtschaftlich schwierigen Zeiten in den USA," sagte Mr. Shulman. "Viele Immobilienbesitzer riskieren, ihr Haus zu verkaufen. Manche hoffen auf eine Refinanzierung zu günstigeren Konditionen. In anderen Fällen müssen die Eigentümer verkaufen und versuchen, den besten Preis im aktuellen Marktumfeld zu erzielen."

Die IRS Beamten werden nun rascher auf Begehren von Steuerpflichtigen reagieren können, welche die Pfandverschreibungen löschen wollen. Erst dann ist eine Refinanzierung oder ein Verkauf möglich. In der Vergangenheit hat dieser Prozess etwa 30 Tage gedauert. Niemand kann genau sagen, wie viele Tage nun eingespart wer-

den. Man will zusätzliche Mitarbeiter bereitstellen, um die Verarbeitungszeit und die Entscheidungsprozesse deutlich zu beschleunigen.

Linda Goold, Steuerberaterin für die National Association of Realtors (NAR), bezeichnet den Vorschlag des IRS als sehr hilfreich. "Je weniger Hindernisse die Transaktionen aufhalten können, je besser. Wir sehen die Massnahmen des IRS als sehr positiv." Der landesweite gemittelte Preis für Einfamilienhäuser fiel auf \$183'300 im Oktober, was einem Rückgang von 11% gegenüber dem Vorjahr entspricht.



**Newsletter 1. Quartal 2009**

Wenn jemand versucht, eine Immobilie mit einem Pfand zu refinanzieren oder zu verkaufen, bestehen verschiedene Optionen. Der Eigentümer kann beim IRS beantragen, dass das IRS Pfand nachrangig zum Pfand des refinanzierenden Darlehensgeber gestellt wird. Eine andere Option: Wenn das Haus für weniger als der Wert der aktuellen Pfandverschreibung verkauft wird, kann das IRS seine Forderung "dischargen". Dies löscht eine allfällige Steuerschuld nicht, sondern ebnet den Weg für den Verkauf oder die Refinanzierung.



Offenbar wissen nur wenige Immobilienbesitzer, dass diese beiden Möglichkeiten bestehen. Die Vertreter des IRS erklären, dass sie nur wenige Anträge für einen

Pfand discharge oder für einen Rangrücktritt ihres Pfands erhalten.

**Zehn Voraussagen für den Immobilienmarkt in 2009**

Bekanntlich sind Voraussagen schwierig, insbesondere über die Zukunft. Eine Tochter des Kabel-TV-Kanals Home and Garden TV (HGTV) hat trotzdem zehn Voraussagen für den Immobilienmarkt in 2009 gewagt:

- Verkäufer werden weiterhin mit sinkenden Preisen konfrontiert, da sie mit Bauunternehmern und Banken konkurrieren, die das noch immer grosse Inventar an neuen und zwangsvollstreckten Immobilien reduzieren müssen.
- Die Administration des Präsidenten Obama wird ihren Plan, missbräuchliche Kreditvergaben zu reduzieren, umsetzen.

- Hypothekenschuldner, die in Gefahr sind, ihre Immobilie zu verlieren, werden Unterstützung von einer Vielzahl von Programmen erhalten, da das Joint Economic Committee des US Senats 2 Millionen Zwangsvollstreckungen vorausgesehen hat.
- Die Restrukturierung der Finanzindustrie sollte Ruhe in den Markt bringen. Refinanzierungen und Short Sales sollten einfacher zu erreichen sein. Das sollte zu einer Reduktion der Anzahl der Immobilien führen, die von Banken gehalten werden.
- Hypothekenanträge werden umfassender beurteilt. Die Antragsteller müssen Einkommen und Vermögen dokumentieren. Diejenigen mit dem Besten Kreditrating (Credit Score) werden die tiefsten Zinsen erhalten.
- Die Zwangsvollstreckungskrise hat zu besser informierten Konsumenten geführt, mit einem besseren Verständnis von Hypotheken und Schulden. Das sollte in Zukunft zu besseren Entscheidungen führen.
- Grün ist gut: Eine steigende Anzahl von Käufern könnte kleinere Im-

**Newsletter 1. Quartal 2009**

mobilien mit kurzen Wegen zur Schule und zum Arbeitsplatz bevorzugen.

- Käufer und Verkäufer werden noch mehr auf Technologie setzen. Video, Webcasts, mobile Suchfunktionen sind hier einige der Stichworte.
- Preise und Zinssätze werden tief sein. Dies führt zu einzigartigen Kaufchancen und sollte zurückhaltende Käufer motivieren, den Schritt zu tätigen.
- Die Rezession wird zu einem Ende kommen und die Käufer werden wieder Vertrauen haben.

**L-1 Business Visa geben Ausländern eine Chance zum Erfolg**

Für den Brasilianer Renato Rosa bedeutet Krise auch Chance. Rosa glaubt, dass die aktuelle Wirtschaftskrise für ihn und andere Ausländer eine Chance bietet um Unternehmer zu werden und am amerikanischen Traum mitzumachen.

"Eine Krise kann überall entstehen," sagt Rosa. "Viele meiner Freunde denken, dass ich verrückt bin, ein Unternehmen hier zu starten. Aber ich bin stark," ergänzt er.

Im September hat Rosa die Tochtergesellschaft von ArtiPlacWood in Orlando eröffnet. ArtiPlacWood ist ein 50 Jahre altes Holz Importunternehmen, das sein Vater in Brasilien mit wenig Geld aufbaute. Rosa erklärt, dass das Vermächtnis seines Vaters ihm den Mut gegeben hat, in Orlando anzufangen,



trotz der grössten Wirtschaftskrise seit der grossen Depression.

Viele Ausländer haben im vergangenen Jahr einen ähnlichen Sprung ins kalte Wasser gewagt. Wie Rosa, sind sie mit einem L-1 Business Visa in die USA gekommen.

Die Visa-Kategorie L-1 umfasst Nichteinwanderungs-Visa, die üblicherweise von grossen Unternehmen genutzt werden, um eine Niederlassung in den USA aufzubauen oder um Spezialisten in den USA in bestehenden Zweigstellen zu beschäftigen. L-1 Visa immer häufiger ausgestellt: 54'000 im Jahr 2000, 84'000 in 2008, gemäss dem U.S. Bureau of Consular Affairs. Der Ausstellungsprozess kann von ein paar Wochen bis vier Monate dauern.

Viele kleinere ausländische Firmen haben L-1 Visa genutzt, um international zu expandieren. , Gemäss lokalen Einwanderungsanwälten kommen die meisten Visa-Empfänger aus England, Indien, Venezuela, Brasilien und Kolumbien.

Der Brasilianer Mario Chiavegatti und seine Frau, Roseli Zambon gehören zu den Ausländern, die letztes Jahr ein Unternehmen gründeten. Ihre Firma DynaSource verkauft Bestrahlungsgeräte an Spitäler und Kliniken in Florida. Chiavegatti und Zambon erklären, dass das Gründen einer Firma in den USA einfacher ist, als in Brasilien, wo weitverbreitete Korruption und Mangel an

## Newsletter 1. Quartal 2009

Kapital zwei grosse Hürden darstellen.

"Die Schwierigkeiten, die wir in Brasilien hatten, um die Maschinen zu verkaufen, sind nicht vergleichbar. Maschinen verkaufen in Florida ist ein Kinderspiel," erklärt Chiavegatti. "Krise? Sie müssen nach Brasilien gehen, um zu sehen, was eine Krise ist," ergänzt er.

Gemäss Einwanderungsanwalt James Lavigne sind Leute wie Chiavegatti und Zambon unerlässlich für die amerikanische Wirtschaft, da ihre Visa vorschreiben, dass sie nach einer gewissen Zeit amerikanische Arbeitnehmer beschäftigen müssen.

"Die beste Zeit, ein Unternehmen zu starten ist, wenn das Geschäft für alle schlecht läuft," ergänzt Lavigne. "Es hilft unserer Wirtschaft jetzt, da Investitionen getätigt und neue Stellen geschaffen werden.

Carlos Thurdekoos, ein Vermittler von Unternehmen, der mit ausländischen Investoren arbeitet, erklärte dass die sinkenden Immobilienpreise vielen ausländischen Jungunternehmen ermöglichen, günstig zu expandieren und Lücken im Markt zu füllen. Viele Unternehmen positionieren sich strategisch

als Dienstleister, trotz der Krise.

Rosa und Chiavegatti haben bereits Pläne, ihr Geschäft auszubauen. Chiavegatti will zwei Mitarbeiter einstellen und in den nächsten Monaten weitere Stellen schaffen. Er ist aktuell in Verhandlungen um vier Maschinen - zu einem Preis vom je \$300'000 bis \$400'000 - an lokale Kliniken zu verkaufen.

Rosa profitiert von Immobilien-Schnäppchen und ist daran, ein Lagerhaus für das Unternehmen zu kaufen.

"Unsere Investitionen haben Auswirkungen nach unten," erklärte Rosa. "Wenn wir ein Lagerhaus kaufen, bezahlen wir Steuern und müssen Mitarbeiter einstellen, um das Lagerhaus zu betreiben."

Eine Sorge für Rosa and Chiavegatti ist, dass ihre Unternehmen rentabel sein müssen, damit sie in den USA bleiben können. Die Rezession könnte ihren Aufenthalts-Status gefährden.

Beide Unternehmer haben privat Häuser gekauft und planen, dauernd in Orlando zu bleiben. Sie machen sich über eine allfällige Rückkehr nach Brasilien keine Sorgen,

sollten ihre Geschäfte nicht erfolgreich sein.

"Wir sind noch immer begeistert. Wenn wir wegen der Krise nur noch negativ denken würden, wird es nur noch schlechter," ergänzt Chiavegatti.

Rosa ist ebenfalls positiv. "Das ist eine Herausforderung für mich. Hoffentlich kann ich den amerikanischen Traum verwirklichen," sagt er.

*Quelle des Artikels: The Orlando Sentinel, Fla.*

---

### United Realty Group

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

Telefon: +1-561-922-0001  
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 abbestellen möchten.*