



IMMOBILIENKAUF IN FLORIDA

Ein Hauskauf in unserem schönen Sonnenstaat Florida ist auch für Nichtamerikaner einfach. Die nachfolgenden Informationen geben Ihnen einen Überblick über die wichtigsten Schritte und Begriffe.

Die Beratung durch einen Florida Makler über den Ablauf beim Hauskauf ist in Florida **kostenlos**.

Ob Sie ein Haus Florida, eine Wohnung oder ein Grundstück erwerben, achten Sie immer auf zwei Dinge: einen guten Einkaufspreis und darauf, wie die Wiederverkaufschancen stehen!

Wollen Sie die Immobilie als **Ferienimmobilie** vermieten, dann erstellen wir Ihnen gern eine Musterrechnung für Ihr Haus – die Einnahmen und auch Ausgaben sind abhängig von der Lage des Objektes, der Größe und von der Attraktivität für Feriengästen. Als Ferienhausvermittler haben wir einen guten Überblick, welche Lagen und Objekte von Feriengästen bevorzugt angemietet werden. Den meisten Feriengästen sind ein privater Pool und ein Wasserblick wichtig.

ABLAUF BEIM IMMOBILIENKAUF IN FLORIDA - FINANZIERUNG EINER IMMOBILIE

Bitte erkundigen Sie sich vorab bei Ihrer Hypothekenbank oder Kreditgeber welchen Kreditrahmen Ihre Bank Ihnen zur Verfügung stellt. Es gibt auch wieder Kreditinstitute in den USA, die Ihnen eine Finanzierung für Foreign Nationals "Ausländer" zur Verfügung stellt, hier ist es wichtig, dass Sie vorqualifiziert werden. Beachten Sie bitte auch, dass sich die Nebenkosten für eine Finanzierung in den USA auf bis zu \$ 10,000 +/- belaufen können.

Sie haben sich für ein bestimmtes Objekt entschieden und wollen ein Angebot unterbreiten. Zunächst einmal wird Ihr Makler Sie beraten wie die Preisgestaltung aussehen könnte. Die kann von Objekt zu Objekt und Lage ganz unterschiedlich aussehen, wichtig sind Einzelheiten, z.B. ob die ausgewählte Immobilie ein regulärer Verkauf ist, ein Short Sale oder ein „Foreclosure Sale“ (Zwangsversteigerung) auch bekannt als "Distressed Sale" und wie lange die Immobilie schon am Markt ist.



Für eine fundierte Finanzierung sprechen sie am besten mit einem guten Hypotheken Makler – z.B. Frau Kirsten Paul von Paul International. Sie ist auf Hypotheken für Ausländer in Florida spezialisiert. In der Regel verlangen die Banken hier 30% Eigenkapital und Nachweis über Vermögen und Gehalt/Einkommen. Der Zinssatz ist derzeit höher als in Deutschland, Vorteil für eine Finanzierung ist, dass man **die Hypotheken oftmals ohne "Strafen" (Vorfälligkeitszinsen) zurückzahlen kann.**

Ablauf beim Immobilienkauf in Florida - Kaufvertrag

Wir erklären unseren Kunden die einzelnen Rahmenbedingungen begleiten Sie durch den Closing "Verkaufs" Prozess. Zunächst einmal wird ein Angebot / Kaufvertrag vorbereitet, in dem wichtige Vertragsrahmen festgehalten werden wie Z.B die Kaufpreissumme, wie lange Sie Ihr Angebot aufrecht erhalten, Höhe der Anzahlung, Übergabetermin der Immobilie (Closing Tag), ob Sie die Immobilie bar bezahlen, oder ob Sie eine Finanzierung in Anspruch nehmen sowie die Pflichten des Verkäufers und die Pflichten des Käufers. Bitte achten Sie darauf, dass die Anzahlung bei Abgabe des Angebotes mit eingereicht werden muss (meist 3 Tage nach Effectiv date / Vertragsdatum). Dieser Betrag kann zwischen \$ 1,000 oder auch \$ 50,000 je nach Wert der Immobilie liegen. Auch sehr wichtig bei Abgabe eines Angebotes ist, das Sie einen Proof of Funds mit einreichen, das ist eine Bestätigung Ihrer Bank (in englischer Sprache), das der Kaufpreis in Höhe von \$ zur Verfügung steht oder ein Kontoauszug, was auch immer Sie bevorzugen.

Die Anzahlung kann per Wire Transfer aus Ihrem Heimatland erfolgen oder mit einem Scheck von einer Florida Bank.

Der Kaufvertrag wurde akzeptiert - was nun? Je nach Closing Zeit werden jetzt alle weiteren Schritte in die Wege geleitet, wie zum Beispiel bei einer Finanzierung wird der Vertrag an Ihre Hypothekenbank weitergeleitet zur Bearbeitung des Kreditvertrages, eine Hausinspektion, Grundstücksvermessung sowie ein Wertgutachten bestellt.

Ihr Makler wird den Vertrag an eine Title Company oder einen Immobilienanwalt weiterleiten zusammen mit der Anzahlung, damit die Title Company gleich mit der Grundbuchuntersuchung beginnen kann und um das Closing vorzubereiten. Das wichtigste am Immobilienkauf bleibt jedoch immer ein guter Einkaufspreis.



Die Title Company wird auch die Verteilung der Closing Costs (zu zahlende Beträge am Tag des Kaufes) für den Käufer und Verkäufer vornehmen wie folgt:

Käufer trägt folgende Kosten:

1. Alle Kosten der Finanzierung (wenn eine Finanzierung beansprucht wird) wie:

- Wertgutachten
- Kreditreport
- Alle Gebühren des Kreditgebers
- Alle Gebühren des Kreditvermittlers
- Vorauszahlung von Kreditzinsen
- Alle Vorauszahlung in das Treuhandkonto der Kreditbank für Grundsteuern und Versicherungen.
- Grundbucheintragung der Hypothek, Kosten \$ 0.35 per \$ 100 der Kreditsumme
- Grundbucheintragung der Besitzurkunde
- Kredit-Steuerabgaben in Höhe von \$.002 x der Kreditsumme
- Grundstücksvermessung, Hausinspektionen
- Versicherungsprämie
- Anteilige Kosten der Müllbeseitigung
- Anteilige Grundsteuern. Hier erfolgt oftmals eine Gutschrift, da die Grundsteuern rückwirkend bezahlt werden.
- Bearbeitungsgebühr für die Title Company.

Berücksichtigen Sie bitte, dass viele dieser Kosten nur fällig werden bei einer Finanzierung der Immobilie.

Welche Informationen benötigt die Title Company von Ihnen für das Closing und Beurkundung ins Grundbuch?

- Familienstand
- Den genauen Namen der Käufer
- Kontaktinformationen Ihrer Gebäudeversicherung
- Kontaktinformationen des Kreditgebers



Was benötigen Sie für den Closing Tag? (Tag der Übergabe der Immobilie und Übergabe der Restkaufsumme)

- Beglaubigter Scheck Ihrer US-Bank für die Restkaufsumme. Wird das Geld von Ihrer Bank direkt an die Title Company angewiesen, bitte überzeugen Sie sich das das Geld rechtzeitig bei Ihrer Bank abgeschickt wird und am Closing Tag oder Vortag des Closings bereits bei der Title Company im Anderkonto vorliegt.
- Die Versicherungspolice und/oder einen Zahlungsbeleg, dass die Versicherung vorab bezahlt ist.
- Ihren Führerschein und/oder Reisepass, es sollte in jedem Fall ein gültiger Ausweis mit Photo sein.

Muss ich am Closing Tag persönlich anwesend sein?

Dank Internet und E-Mail müssen Sie am Closing Tag nicht in Florida anwesend sein. Die Closing Dokumente können entweder via E-Mail oder FedEx zu Ihnen geschickt werden. Sollte der Erwerb Ihrer Ferienimmobilie eine Finanzierung beinhalten, dann müssen Sie die Closing Dokumente bei einem Notar oder der US-Botschaft in Ihrem Heimatland unterschreiben und Ihre Unterschrift muss dann von Ihrem Notar oder einem Public Notary der US-Botschaft beglaubigt werden. Nach Unterzeichnung und Beglaubigung senden Sie die kompletten Unterlagen dann via FedEx wieder an Ihren Immobilienmakler in Florida, der Sie beim Closing vertreten wird, oder direkt zur Title Company zurück. Beachten Sie bitte das alle Closing Dokumente und Kaufsummen pünktlich am Closing Tag eintreffen müssen oder vorher. Sollte keine Finanzierung involviert sein, verzichten einige Title Companies auf die Beglaubigung der Dokumente von einem Notar in Ihrem Heimatland. Aber auch hier ist es angebracht sich vorab zu erkundigen, jede Title Company hat ihre eigenen Richtlinien. Unserer Erfahrung nach arbeiten die meisten Title Agenturen und Banken mittlerweile in gesicherten Online-Unterzeichnungen.

Gibt es Unterschiede zwischen einem Ferienhaus und einem festen Wohnsitz?

Der einzige wirkliche Unterschied ist, dass der Ferienhausbesitzer keine "homestead" beantragen kann. **Homestead Exemption ist eine reduzierte Grundsteuer** für den Hauptwohnsitz. Jedoch auch Amerikaner, die hier in Florida zum Beispiel einen Zeitwohnsitz haben, können diese reduzierte Grundsteuer nicht in Anspruch nehmen. Und natürlich benötigt man bei einem Ferienhaus eine Verwaltung vor Ort, die sich dann um das Haus und auch die Gäste kümmern.



Netto ist selten Brutto in den USA. Welche Kosten kommen noch zum Hauspreis hinzu?

Das ist von County zu County und von Staat zu Staat unterschiedlich. Hier bei uns in Southwest Florida (Lee County) kommen **für den Hauskäufer nur geringfügige Kosten** hinzu - der Verkäufer zahlt zum Beispiel beide Makler (den Verkäufer Makler und auch den Käufer Makler), der Verkäufer zahlt die Title Insurance, die Title Search, die Doc Stamps.

Der Käufer zahlt lediglich ca. \$ 500.00 an die Titel Company und die Kosten für eine Haus Inspektion (ca. \$ 350-\$400) sollte er eine solche wünschen. Wenn der Käufer eine Hypothek möchte, zahlt der Käufer selbstverständlich die Abschlussgebühren für die Hypothek.

Was ist eine Title Company?

Die Title Company ist **vergleichbar mit einem Notariat** in Deutschland. Die Title Company kümmert sich treuhänderisch um den Verkauf, die Title Company führt auch die Title Search durch, um sicher zu stellen, dass das Haus schulden und lastenfrei übergeben wird und stellt eine Title Insurance aus - für den Fall der Fälle, das bei der Title Search etwas übersehen worden ist. In einem solchen Fall tritt dann die Versicherung ein und kümmert sich um das "Problem".

Wovon unterscheiden sich amerikanische Hausinserate von den Immobilienanzeigen hierzulande?

Jeder Makler Zugriff hat auf alle Objekte, die sich auf dem Markt befinden. D.h. der Käufer muss nicht von Makler zu Makler ziehen, sondern kann einen Makler des Vertrauens wählen, der dann alle Häuser zeigen kann, die dem Käufer zusagen.

Die Provision wird dann automatisch zwischen Käufer Makler und Verkäufer Makler geteilt. Am besten kann man sich das System wie einen großen Topf vorstellen. Jeder Makler schmeißt sein Angebot in diesen Topf und alle Makler können die individuellen auf den Kunden zugeschnitten Häuser aus dem Topf herausholen.



In den letzten Jahren sind einige Häuser in den Besitz der Banken gegangen, sogenannte „Foreclosures“. Sind dort noch Schnäppchen zu machen und wie unterscheidet sich der Ablauf dort?

Vom Ablauf her sind die ähnlich wie ein "normaler" Kauf, nur das man hier direkt **mit der Bank verhandelt** und nicht mehr mit dem eigentlichen Eigentümer. Viele Käufer nehmen zunächst einmal an, dass sie beim Erwerb einer Immobilie aus der Zwangsversteigerung einen erheblich niedrigeren Kaufpreis bieten können. Das ist schon seit einigen Jahren nicht mehr der Fall. Natürlich kommt es immer auf die Lage an und wie lange das Objekt am Markt ist. Allerdings sind die meisten Objekte aus der Zwangsversteigerung nur wenige Tage auf dem Markt oder werden heutzutage eher in Auktionen angeboten. Hier bitte sehr vorsichtig sein, oftmals werden keine Innenaufnahmen gezeigt und einige Immobilien Florida werden mit einem umfangreichen Reparaturstau angeboten bis hin zu Vandalismus. Die Banken sind keine Hausverwalter und bieten deshalb die Immobilien aus der Zwangsversteigerung unter Markt üblichen Preisen an. Wenn dann mehrere Kaufinteressenten ein Angebot abgeben, gilt "highest and best offer" (höchste und beste Gebot).

Auch wenn ein Haus der große Traum ist. Welche Vorteile hat eine Eigentumswohnung oder in einer Wohnanlage?

Vorteil bei einer Wohnung in einer geschlossenen Wohnanlage ist, dass man sich nicht um Garten oder Schwimmbad kümmern muss und sich **die Verwaltung der Wohnanlage sich um alle Schäden kümmert**. Das bedeutet, wenn die Wohnanlage zum Beispiel ein neues Dach braucht wird dies aus dem "Gemeinschaftstopf" bezahlt. Das gleiche gilt für einen Neuanstrich von Gemeinschaftsgebäuden. Sofern die Immobilie jedoch als Ferienimmobilie genutzt werden soll, rate ich meinen Kunden eher davon ab. Die meisten sogenannten „Communities“ haben strikte Auflagen bezüglich der möglichen Vermietung, somit sind auch die Einnahmen limitiert.

Auf welche Mängel sollte man drüben besonders achten und wie erkennt man 'Alt'-Lasten?

Um die Altlasten kümmert sich die Title Company und stellt für den Verkäufer eine Versicherung aus für den Fall der Fälle, das etwas übersehen worden ist. Die Title Companies sind da sehr genau denn, wenn sie hier etwas übersehen, können sie dafür haftbar gemacht werden. Für eventuelle Mängel sollte der Käufer auf jeden Fall eine Hausinspektion



durchführen lassen. Die Kosten für ein "normales" Haus ca. \$ 350- \$400 und meiner Meinung nach ist das auf jeden Fall eine lohnende Investition.

In den Jahren 2004 - 2009 hatten wir hier ein Problem mit Trockenwänden. Da wir eine Trockenwandknappheit hatten in diesen Jahren wurden diese von China importiert. Diese Trockenwände haben Sulfatprodukte und fangen an zu "riechen" und zerfressen Installationen und Elektrik. Ca. 10% von den Häusern, die in diesen Jahren gebaut worden sind bzw. renoviert worden sind haben das Problem. Von daher auf jeden Fall eine Hausinspektion durchführen lassen.

Gibt es Gutachten wie bei uns? Wie etwa den Energieausweis?

Ja man kann ein Gutachten für ca. \$ 450,00 erstellen lassen - jedoch hat jeder Makler Zugriff auf die gleichen Informationen wie ein Gutachter und kann (kostenlos) eine Marktanalyse für das entsprechende Haus erstellen. Zahlt der Käufer bar spart er sich die Kosten für ein offizielles Gutachten. Benötigt der Käufer eine Hypothek wird die Bank mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit auf ein offizielles Wertgutachten bestehen. Energieausweise gibt es hier (noch) nicht, die neueren Häuser werden inzwischen jedoch auch hier energiebewusst gebaut.

Wie hoch sind die laufenden Kosten? Gibt es besondere Nebenkosten?

Nebenkosten hat man, hier genauso wie auch z.B. in Deutschland, Österreich oder der Schweiz

- Grundsteuer (Müllabfuhr ist in der Grundsteuer enthalten)
- Versicherung (in der normalen Hausversicherung ist übrigens Sturm/Hurricane enthalten). Je nach „Flood-Zone“ (Flutzone) empfiehlt sich eine zusätzliche „Flood-Insurance“
- Strom - der muss hier in SW Florida das ganze Jahr durchlaufen, da die Klima Anlage und auch die Schwimmbad Pumpe ständig an sein sollten)
- Wasser (sofern man keine eigene Wasserversorgung hat)
- Telefon/Internet/TV
- Schwimmbad und Gartenpflege
- Hausverwaltung

Im Großen und Ganzen sollte man mit zwischen \$ 750 und \$ 1,500/Monat Kosten rechnen.



Wie wird die Provision ausgehandelt?

Die Makler-Provision zahlt der Verkäufer und diese liegt meist bei 6% - diese 6% werden 50/50 zwischen Käufer Makler und Verkäufer Makler geteilt.

Wenn man sich entschieden hat ein Haus oder Wohnung zu kaufen. Wie ist der Ablauf bis man die Schlüssel in der Hand hat?

Das ist eigentlich recht unkompliziert wie so vieles hier in den USA. Wir finden ein Haus, machen ein Angebot, Verkäufer akzeptiert das Angebot, es wird eine Anzahlung fällig in einer Höhe, auf die sich Käufer und Verkäufer einigen, ein Kaufdatum wird festgelegt.

Dann geht der Vertrag zur Title Company, die dann sicherstellt, dass auf dem Objekt keine Altschulden oder Altlasten liegen, die Abschlussdokumente werden erstellt, Käufer und Verkäufer unterschreiben, Geld ist auf dem Treuhandkonto der Title Company und Schlüssel werden übergeben. Das war's schon.

Natürlich wird in der Zwischenzeit eine Hausinspektion durchgeführt und sollten dort Mängel beanstandet werden, kann der Käufer entweder vom Verkäufer verlangen diese Dinge zu berichtigen, einen Nachlass auf den Kaufpreis einzuräumen oder aber vom Vertrag zurücktreten. In diesem Fall bekommt der Käufer die gesamte Anzahlung ohne jegliche Abzüge zurück.

Wenn jemand meint drei Monate im Jahr dort zu wohnen und den Rest der Zeit die Immobilie zu vermieten. Macht das Sinn?

Florida First Class Villas kümmert sich gern um die Pflege und Überwachung der Immobilie. Als Ferienhausvermieter haben wir einen sehr guten Überblick über das was die Gäste wünschen und welche Lagen in der Ferienhausvermietung bevorzugt werden.

Welche Arbeit kann eine Maklerin den Käufern abnehmen?

Ein guter Makler wird sich um alles kümmern und kennt sich in der Gegend natürlich bestens aus. Er wird für den Käufer arbeiten und nicht für den Verkäufer und wird auch die Verhandlung übernehmen und sich um die Abwicklung kümmern. Ein guter Makler kennt den



Markt und wird richtig beraten können - auch wird ein guter Makler von gewissen Häusern abraten, wir kennen in der Regel einen Großteil der Häuser auf dem Markt mit möglichen

Fehlern oder Schattenseiten. Er wird den Käufer über mögliche Entwicklungen in bestimmten Lagen aufklären sowie die Wassertiefen und Brückenhöhen der Wasserstraßen kennen. Ein guter Makler kennt die Gegenden sehr gut und kann (auch wenn wir über die Qualität der Wohngegend keine Aussage machen dürfen) doch Häuser auswählen, die den Kriterien des Käufers entsprechen.

Welche Besonderheiten gilt es beim späteren Verkauf der Immobilie zu beachten? (FIRPTA)

Die Veräußerung eines US-Immobilienanteils durch eine ausländische Person (den Veräußerer) unterliegt dem Einkommensteuerabzug des Foreign Investment in Real Property Tax Act von 1980 (FIRPTA). **FIRPTA** ermächtigt die Vereinigten Staaten, ausländische Personen auf Veräußerungen von US-Immobilieninteressen zu besteuern.

Eine Disposition bedeutet "Disposition" für jeden Zweck des Internal Revenue Code. Dies umfasst, ohne darauf beschränkt zu sein, einen Verkauf oder Umtausch, eine Liquidation, eine Rücknahme, ein Geschenk, Übertragungen usw. Personen, die US-Immobilienanteile (Übernehmer) von ausländischen Personen, Vertretern bestimmter Käufer und Abwicklungsbeauftragten kaufen, müssen 15% einbehalten des auf der Veräußerung realisierten Betrags (Sonderregeln für ausländische Kapitalgesellschaften).

In den meisten Fällen ist der Erwerber / Käufer der Quellensteuerpflichtige. Wenn Sie der Erwerber / Käufer sind, müssen Sie herausfinden, ob der Übertragende eine ausländische Person ist. Wenn der Übertragende eine ausländische Person ist und Sie nicht einbehalten, können Sie für die Steuer haftbar gemacht werden. In Fällen, in denen ein US-amerikanisches Unternehmen wie ein Unternehmen oder eine Personengesellschaft über ein US-Immobilieninteresse verfügt, ist das Unternehmen selbst der Quellensteuerberater.

Wer ist bei Sonja Bos richtig, um eine Immobilie zu erwerben?

Alle Interessierten sind uns willkommen – wir machen keine Unterschiede, wir verkaufen leere Baugrundstücke für um die \$ 8,000 genauso gerne wie die Luxus Immobilie für 4 Millionen und alles was dazwischen liegt. Anmerkung von Sonja Bos: Ich bin selbst vor nun fast 3 Jahren ausgewandert **und habe nicht vergessen wie "verloren" ich mich damals gefühlt habe.**



WICHTIGE BEGRIFFE AUS IMMOBILIENANZEIGEN IN DEN USA

Approx. Total Area	Ist die gesamte Wohnfläche, das beinhaltet die Garage und alle anderen Wohnflächen auch die, die nicht "gekühlt" sind.
Bath	Anzahl der Badezimmer (F= Full bath, hat Toilette, Waschbecken, Badewanne oder Dusche) (H = halbes Bad, hat nur Toilette und Waschbecken).
Beds	Anzahl der Schlafzimmer (nicht Zimmer insgesamt, sondern lediglich reine Schlafzimmer, die auch einen Kleiderschrank (closet) haben). In den USA wird in Anzeigen mehr Wert auf Anzahl der Schlafzimmer gelegt
Building	Ist in der Regel lediglich bei Wohnungen wichtig nicht bei Häusern, es ist die Nummer des Gebäudes in einer Wohnanlage.
Cable available	Kabel für Fernsehen und Computer erhältlich
Construction	Beschaffenheit des Hauses: CBS = Beton Blöcke, Wood Frame = Holz Haus, Manufactured: Fertig Haus
Cooling	Sagt, wie das Haus gekühlt wird. Central: Zentrale Klima Anlage, Wall Unit: ist eine Klima Anlage, die am Fenster hängt, Ceiling Fans: sind Ventilatoren.
County	Kreis, Cape Coral, Fort Myers, Sanibel, Captiva, Pine Island, North Fort Myers, Fort Myers Beach befinden sich alle in Lee County



Den	Ein Den ist ein Zusatzraum, häufig als Büro verwendet oder als Fernseh- oder Hobbyzimmer
Dining Discription	Beschreibt das Esszimmer oder aber die Essgelegenheiten im Haus, Dining – living ist ein Esszimmer dem Wohnbereich eingegliedert, bar = Küchentheke, formal dining = getrenntes Esszimmer
Directions	Gibt Ihnen die Wegbeschreibung zu der Immobilie. Meistens gehen diese von einer größeren Straße aus, entweder Del Prado Blvd, der eine der Haupt Süd – Nord Verbindungen in Cape Coral ist, oder Cape Coral Parkway – Ost – West Verbindung und ebenfalls Veterans Parkway für Ost – West Verbindung. In Fort Myers ist es meistens US 41 als Haupt Nord – Süd Verbindung.
Elevator	Aufzug
Equip/Appliances	In den meisten Immobilien werden alle Küchengeräte, wie zum Beispiel Kühlschrank, Spülmaschine, Herd, Backofen, Mikrowelle, Waschmaschine, Trockner mit verkauft und sind im Kaufpreis eingeschlossen. Hier findet man auch andere Dinge, wie zum Beispiel Hurricane Shutters und mehr
Exterior features	Gibt an ob Außenanlagen vorhanden sind, wie zum Beispiel Eingezäuntes Grundstück, Schuppen oder andere.
Flooring	Bodenbelag, hier findet man: Tile: Fliesen, Carpet: Teppich, Wood: Parket oder anderer Holzboden, Vinyl: Linolium
Furnished	Möbiliert oder unmöbiliert.
Garage	Attached: an das Haus angeschlossen, Detached: Extra Gebäude für die Garage.
Garage Spaces	Anzahl der Garagen Plätze

GEO Area	Geografische Gegend, die einzelnen Städte hier sind in verschiedenen geografischen Gegenden unterteilt. Ihr Immobilien Makler kann Ihnen eine Straßenkarte geben, wo diese Einteilungen sichtbar sind.
Guest House	Gästehaus
Heat	Beschreibt die Art der Heizung (und ja manchmal braucht man die auch in Florida, so ca. 6 Tage im Jahr) meistens heizen die Klima Anlagen auch und Sie finden hier dazu die Angabe: central = zentrale Heizung
Interior features	Gibt Auskunft über die Innenausstattung der Immobilie, Cathedral Ceilings = Hohe Decken, Window Covering = Vorhänge oder Lamellen
Irrigation	Ist unbehandeltes Wasser, das für das Rasen Sprengen benutzt werden kann. Dieses wird entweder aus dem eigenen Brunnen (Well) gezogen oder aber aus Stadtwasser aus einer getrennten Leitung, hier findet man häufig: Well, d.h. das Wasser kommt aus dem eigenen Brunnen, dual: d.h. es gibt eine getrennte zentrale (Stadtwasser) für dieses Wasser, oder zentral. Hier findet man auch "assessments paid", d.h. die Anschluss Gebühren sind bezahlt oder "assessments unpaid", d.h. die Anschluss Gebühren für die Stadt sind entweder noch insgesamt offen oder aber nur teilweise bezahlt.
Kitchen	Gibt Besonderheiten über die Küche an, wie zum Beispiel Pantry = Vorratskammer, Island = Kücheninsel und so weiter
Legal Unit	Cape Coral ist neben den GEO Areas auch in Units unterteilt, diese gibt Ihnen eine engere Eingrenzung für eine bestimmte Gegend, auch diese Units sind in den meisten Straßenkarten angegeben, die Ihnen ein Immobilien Makler gibt.
Listing	Ist eine interne Kennungsnummer, die uns als Makler hilft die Immobilie in der Datenbank leicht wieder zu finden
Listing Price	Preisvorstellung



Living Area	Wohnfläche unter Klima Anlage (ähnlich wie in Deutschland beheizte Wohnfläche) SF = qm ist sehr ungefähr eine "0" weniger, d.h. wenn es sagt 1400 SF ist es etwas weniger als 140 qm.
Lot acres	1 Acre = 43.560 SF, wenn es sagt 0.25 Acres ist das Grundstück ¼ Acre groß. In Cape Coral benötigt man wenigstens 9500 SF Grundstück, um bauen zu können. Ein übliches lot in Cape Coral ist 40x125 Feet, man benötigt 2 lots um bauen zu dürfen, daher sind die meisten Grundstückspreise auf 2 lots bezogen.
Lot Size - Back	Grundstück Größe hinten. Right: Grundstücksgröße an der rechten Seite.
Lot Sq Ft	Grundstücksgröße in Square Feet
Master Bath	Das Master Bath ist das Hauptbadezimmer. Beschreibung der Einrichtung. Zum Beispiel Shower only = nur Dusche, tub/shower combination = kombinierte Badewanne und Dusche, tub only = nur Badewanne, tub and shower separated = Dusche und Wanne getrennt.
Ownership Desc.	Beschreibt wer der Besitzer ist, zum Beispiel eine Einzelperson, eine Firma, eine Bank oder Andere.
Pets	Besagt ob Haustiere erlaubt sind, meistens für Wohnungen wichtig oder in geschlossenen Wohnanlagen – bei Häuser sieht man meistens: no approval needed = man benötigt keine Genehmigung, um Haustiere zu halten
PID	Parcel ID Nummer, dass ist die Nummer, mit der die Immobilie im Grundbuch eingetragen ist.
Pool Description	Ist die Beschreibung des Schwimmbads, below ground = in den Boden eingelassenes Schwimmbad, above ground = ein aufgestelltes Schwimmbad

Possession	Übernahme des Hauses, hier in unserer Gegend muss die Immobilie beim Kaufabschluss übergeben werden, d.h. der Verkäufer muss am Abschlusstag aus dem Haus ausgezogen sein, es sei denn es ist gesondert und vertraglich anders vereinbart. Daher sehen Sie meistens bei diesem Punkt: at closing = beim Kaufabschluss.
Price/Sq ft	Preis/Square Feet (11sft = ca 1qm)
Private Pool	Eigenes Schwimmbad
Private Spa	Whirlpool
Property Subtyp	Unterbegriff: Single Family = Einfamilienhaus
Property Information	Gibt eine Beschreibung der Immobilie. Hier finden Sie auch den Verweis, ob es sich bei der Immobilie um einen Short Sale handelt oder um einen Bank Foreclosure.
Property Type	Art der Immobilie (residential = wohnen, commercial = gewerblich)
Rear Exposure	Ausrichtung der Rückseite des Hauses E: Ost, W: West, N: Norden, S: Süden und dann natürlich alles dazwischen, wie zum Beispiel SW für Süd West.
Restrictions	Sind nur in geschlossenen Wohnanlagen oder bei Wohnungen, diese geben bestimmte Beschränkungen an, zum Beispiel Baustil, ob Vermietungen erlaubt sind oder nicht.
Road	Beschreibt die Straße, an der die Immobilie gelegen ist. City Maintained = von der Stadt instandgehalten, Paved Road = asphaltierte Straße, Private Road = private Straße
Roof	Dach, hier wird gesagt, wie das Dach gedeckt ist, Tile = Ziegel, Shingle = ein gängiges und robustes Dach Material besonders für Florida, Metall = Metall Dach, sehr gut für Florida geeignet, die meisten Dachdecker geben eine fast lebenslange Garantie auf ein Metall Dach.



Security	Gibt an ob die Immobilie über besondere Sicherheitsvorkehrungen verfügt, wie zum Beispiel Alarmanlage
Sewer	Abwasser, hier findet man entweder Central = zentrale Abwasser Versorgung, Septic: eigene Abwasserversorgung, und auch hier findet man häufig den Verweis auf die unpaid oder paid assessments.
Status Type	Hier finden Sie: Resale Property, das ist eine Immobilie die bereits gebaut und Bauabgenommen ist und einen Besitzer hat. New construction: ist entweder eine Immobilie, die sich noch im Bau befindet, noch keine Vorbesitzer hatte oder aber noch nicht gebaut ist.
Subdivision	Ist meistens der Stadtteil oder bei einer geschlossenen Wohnanlage wird dies der Name der Wohnanlage sein.
Total Floors	Anzahl der gesamten Stockwerke des Gebäudes.
Unit Floor	Stockwerk auf dem die Immobilie ist, meistens nur bei Wohnungen wichtig, nicht bei Häusern.
View	Gibt Aussagen über die Aussicht an, hier kann stehen: Landscaped area (meistens ist der Garten damit gemeint), Water (Aussicht auf eine Wasserfläche).
Water	Gibt an wo das Wasser herkommt, hier auch wieder central = zentrale Wasserversorgung, well = eigener Brunnen, und hier findet man auch wieder assessments paid oder assessments unpaid, siehe auch oben unter irrigation und sewer.
Waterfront	Sagt Ihnen ob die Immobilie an einem Wasser liegt, das kann ein See, ein Süßwasser Kanal, ein Salzwasser Kanal, der Fluss oder jegliche andere Wasserflächen sein.
Windows	Fenster, hier wird beschrieben, welche Art von Fenstern in der Immobilie sind, zum Beispiel Sliding = Schiebetüren.



Year Built	Baujahr
Zoning	Nutzung der Immobilie, R1-D = zum Beispiel Wohnimmobilie

Foreclosure

Foreclosure bedeutet, dass die Immobilie der Bank oder einem privaten Geldleiher gehört und diese haben die Immobilie dem Besitzer weggenommen, da dieser sehr wahrscheinlich die monatlichen Zahlungen nicht gemacht hat. Diese sind in der Regel sehr gut in der Abwicklung, da die Bank/Geldleiher die meisten Unstimmigkeiten und Altlasten bereits bereinigt hat und daher die Title Search in der Regel als "frei" zurückkommt.

Short Sale

Short Sales sind, im Gegensatz zu Bank Foreclosures, ein Problem zum Abschluss zu bringen. Hier gehört die Immobilie noch dem Verkäufer, dieser ist jedoch mit seinen Hypotheken Zahlungen zurück für wahrscheinlich ein paar Monate.

Das Haus/die Immobilie ist im derzeitigen Markt weniger wert als die Hypothek, die auf dieser Immobilie ist. Die Bank verspricht dem Verkäufer, dass wenn dieser die Immobilie für weniger verkauft als er schuldet, die Bank ihm die restlichen Schulden erlässt. (so sagen die jedenfalls) Natürlich möchte die Bank diese Verluste nicht wirklich hinnehmen.

Wenn wir jetzt ein Angebot auf ein solches "Short Sale" machen, muss der Verkäufer und natürlich auch seine Bank diesem Vertrag zustimmen. Der Verkäufer unterschreibt in der Regel umgehend, die Bank jedoch lässt sich Zeit. Es können Monate vergehen und die Bank rührt sich einfach nicht, sagt nicht nein und sagt nicht ja.

Selbst mit einem Angebot zum vollen Preis weiß man für Wochen oder Monate nicht, ob der Käufer das Haus bekommen kann oder nicht. Und kommt dann endlich eine Antwort und die Antwort lautet "nein", fängt für den Käufer die ganze Haussuche von vorne an.



Wir hoffen, dass Ihnen unsere Aufstellung rund um das Thema Immobilienkauf in den USA gefällt und wir die eine oder andere Frage schon beantworten konnten.

Wir lieben den Kontakt zu Menschen. Daher freuen wir uns auf Ihre Nachricht oder sehr gern Ihren Anruf (aus Europa ist die einfachste Methode Facetime oder WhatsApp) -> +1 239 234 9863.

Bis bald im Sonnenstaat

Ihre

A handwritten signature in blue ink, consisting of a large, stylized 'S' followed by 'Bos'.

Sonja Bos

PS.: Bevor wir es vergessen: Cape Coral ist in den 60-iger Jahren auf dem Reißbrett entstanden. Alle Straßen: TER, LN, ST und PKWYS verlaufen von West nach Ost. Alle Poolbereiche der Häuser mit einer geraden Hausnummer liegen nach Süden gerichtet. Das ist vor allem für Sonnenanbeter wichtig. Alle Straßen: PL, AVE, CT und BLVD verlaufen von Nord nach Süd. Gerade Hausnummern an diesen Straßen genießen den Sonnenuntergang, ungerade Hausnummern den Sonnenaufgang.