

Der Immobilienverkauf in Florida

Was Sie beim Verkauf einer Immobilie in Florida beachten sollten.

- 1) Verkauf durch den Makler. In Florida werden die meisten Immobilientransaktionen über den Immobilienmakler (Realtor) abgewickelt. Realtor darf sich nur nennen, wer der National Association of Realtors angehört und sein Geschäft nach den ethischen Regeln dieser Berufsgruppe betreibt. Realtors sind nach den Regelungen des Staates Florida ausgebildet und unterliegt deren Fortbildungs- und Berufsregelungen. Als Real Estate Broker verfügt der Makler über die höchste Ausbildungsstufe, darf ein eigenes Geschäft betreiben und sog. Sales Associates ausbilden. Hier wird ausschließlich mit dem Alleinverkaufsauftrag, dem sog. Exclusive Right of Sale gearbeitet, in dem sich der Makler verpflichtet, die Immobilie zum vereinbarten Preis anzubieten und der Verkäufer sich verpflichtet, dem Makler eine Kommission zu zahlen, die je nach Art, Lage und Wert zwischen 5% und 10% des Kaufpreises beträgt.
 - a. Makler Courtage. Die Courtage ist regelmäßig vom Verkäufer zu tragen. Dem Käufer entstehen damit keine Maklerkosten. Der bei einer Maklerkammer zugelassene Realtor verpflichtet sich mit anderen Maklern zusammenzuarbeiten, indem sich Käufer- und Verkäufermakler die vom Verkäufer gezahlte Kommission teilen.
 - b. Multiple Listing System (MLS). Sämtliche Immobilien werden in das sog. MLS eingetragen, auf das nur die in dem Bezirk zugelassenen Makler Zugriff haben. Es handelt sich bei dem MLS um eine Internetdatenbank, auf der die Listing Agents, (Verkäufer Makler) Detailinformationen und Bilder der Immobilie zum Verkauf eintragen. Das hat den großen Vorteil, dass ein Käuferkunde nicht wie in Deutschland zu mehreren Maklern gehen muss, um sich über alle auf dem Markt befindlichen Immobilien zu informieren. Der Käufer wendet sich nur an einen Realtor seines Vertrauens, der durch das MLS auf alle Häuser und Wohnungen Zugriff hat und sich mit dem Listing Agent die Courtage im Verkaufsfalle teilt. Anfragen bei mehreren Maklern im gleichen MLS Gebiet führen daher zu Missverständnissen und unnötigen Auseinandersetzungen zwischen Maklern. Der Kunde sollte insofern einem Makler seiner Wahl treu bleiben. Der Markt ist damit wesentlich transparenter zum Vorteil der Kunden. Die Maklerkammern senden die in das MLS eingegebenen Objekte zusätzlich an öffentlich zugängliche Immobilienportale in Florida und den USA. Florida Immobilien kann man so auf unserer Website www.bolsenteam.com suchen. Alle US Immobilien findet man auf den populärsten Websites Realtor.com und Zillow.
 - c. Marketing. Um eine Immobilie zu verkaufen muss man verschiedene Marketingaktivitäten entfalten. Dabei gilt, je hochwertiger diese

Aktivitäten ausfallen, desto mehr Interessenten werden auf das Objekt aufmerksam. Das Bolsen Team arbeitet ausschliesslich mit professionellen Fotografen und erstellt fuer jedes Objekt zahlreiche hochauflösende Photos die dann in einer Virtual Tour als eigene Objektwebsite zusammengefasst werden. Die Erstellung von Dronenaufnahmen hat sich dabei besonders bewährt um die Lage und den Ausblick des Objekts hervorzuheben. Da nahezu 100% aller Kaufwilligen online nach Immobilien suchen, haben wir eine Kooperation mit 700 Websites geschlossen, die unsere Objektlistings darstellen. Dazu gehören Websites wie Zillow, Trulia, Realtor.com, Wall Street Journal und viele mehr. Druckwerbung ist mittlerweile kein effektives Mittel zum Verkauf einer Immobilie mehr und dient Maklern nur noch der Eigenwerbung zur Acquisition von exklusiven Listings. Ein weiteres wichtiges Marketingmittel ist das Verkaufsschild, das regelmässig im Vorgarten platziert wird. Wir informieren zudem unseren Kundenstamm und machen nach Abstimmung mit dem Eigentümer Open Houses.

- d. Einpreisung. Die Bestimmung des Angebotspreises ist sicher die grösste Herausforderung beim Verkauf. Schon eine fünfprozentige Steigerung des Angebotspreises über dem Marktwert führt dazu dass sich 50% weniger Kunden fuer die Immobilie interessieren, was diese Preispyramide eindrucksvoll verdeutlicht.



- e. **Besichtigung.** Die meisten Besichtigungen, auch Showings genannt erfolgen von kooperierenden Maklern, die entweder das Objekt im MLS System gefunden haben oder von ihrem Kunden selbst darauf aufmerksam gemacht wurden. Statistisch kommen 75% aller Käufer von einem anderen Makler, dem sog. Selling Agent. Dieser geht mit seinen Kunden auf Besichtigungstour und zeigt bis zu 7 Objekte an einem Tag, aus denen der Käufer sein Wunschobjekt auswählt. Dabei installieren wir als Vertreter des Verkäufers, sog. Listing Agent eine elektronische Schlüsselbox an der Haustür, die der Selling Agent nur über eine Telefon App öffnen kann. Diese App ist exklusiv fuer Realtors und informiert den Listing Agent und den Verkäufer, wer wann und wie lange im Objekt war. Darüber hinaus nutzen wir ein System, das alle Besichtigungen aufzeichnet und die Selling Agents auffordert Feedback über die Besichtigung zu geben. Damit informieren wir unsere Kunden ständig über den Verkaufsstand. Showings werden idealerweise 24h vorher vereinbart aber es passiert sehr häufig, dass Besichtigungen sehr kurzfristig beantragt werden. Wir stimmen dann mit unseren Kunden individuell ab, ob eine kurzfristige Besichtigung möglich ist. Wenn eine Immobilie an Feriengäste oder dauerhaft vermietet ist, sind Besichtigungen nur sehr schwer möglich und zahlende Gäste sind meistens verärgert, wenn ihr teurer Urlaub gestört wird. Eigentümer die ihr Haus oder ihre Wohnung selbst nutzen bitten wir ihr Objekt fuer die Zeit der Besichtigung zu verlassen um den Käufern eine ungestörte Begutachtung der Immobilie zu ermöglichen. Dabei gilt es das Objekt im allerbesten Lichte darzustellen und wir bitten die Eigentümer die Vorhänge zu öffnen um den Ausblick zu zeigen, alle Lichter anzustellen und die Klimaanlage auf höchsten 76 Grad F einzustellen.
- f. **Immobilienkaufvertrag.** Nach der Besichtigung der Immobilie gibt der Käufer ein schriftliches Angebot ab, das regelmäßig von den Maklern mittels vorgefertigter Kaufverträge erfolgt. Solche Angebote enthalten neben dem Kaufpreis den Zeitpunkt der Eigentumsübertragung, sog. Closing und die Zahlungsmodalitäten bis hin zur Offenlegung welcher Anteil aus eigenen Mitteln stammt und welcher Teil finanziert wird. Meistens übermittelt der Käufer eine Finanzierungszusage seiner Bank, um seine Bonität zu demonstrieren. Diese Angebote sind zeitlich begrenzt und verlieren ihre Gültigkeit meistens in 24 Stunden, wenn sie nicht vom Verkäufer angenommen oder zurückgewiesen werden. Das lässt den Verkäufern nur eine sehr kurze Entscheidungszeit und eine schnelle Reaktion wird vom Käufer erwartet und ist auch in unserem Markt üblich. Wird das Angebot durch den Verkäufer nicht angenommen ändern wir den Vertrag so um wie es der Verkäufer wünscht und geben dem Käufer die Gelegenheit dieses Gegenangebot rechtsverbindlich anzunehmen. Dabei kann man nicht nur den Preis, sondern alle Vertragsmodalitäten wie Tag des Closings, Inspektionszeiten, Finanzierungsbedingungen, abändern. Der Vertrag kann so mehrere Male hin - und hergehen, bis die

Parteien eine Einigung gefunden haben. Durch die Annahme des Angebots durch den Verkäufer entsteht schliesslich ein rechtlich verbindlicher Kaufvertrag.

- 2) Abwicklung des Kaufvertrages. Die Makler übermitteln den Kaufvertrag dann an die von den Parteien ausgewählten Rechtsanwälten oder Title Companies, die die Verträge ähnlich wie in Deutschland abwickeln. Einen Formzwang wie in Deutschland gibt es für den Kaufvertrag nicht. Notare haben hier in Florida keine juristische Ausbildung und haben nur eine unterschriftsbeglaubigende Funktion. Die einzige Unterschrift, die notariell beglaubigt werden muss, ist die des Verkäufers auf der Eigentumsurkunde (Deed). Jede Vertragspartei in Florida hat seinen eigenen Rechtsvertreter, es gibt keine unabhängige Institution wie den Deutschen Notar, der den Vertrag abwickelt. Häufig wählt der Käufer einen Rechtsanwalt aus, der dann den gesamten Vertrag abwickelt und auch die Verkäuferseite mit abdeckt, ohne ihn zu vertreten. Der Rechtsanwalt nimmt einen sog. Title Search vor, vergleichbar mit der Grundbucheinsicht in Deutschland, um das Eigentum des Verkäufers zu bestätigen und zu prüfen ob und welche Belastungen vorliegen.
 - a. Zahlungen. Mit dem ersten Angebot des Käufers leistet er eine geringe Anzahlung von ca. \$5,000, die auf ein sog. Escrow Account, Anderkonto eingezahlt wird, um die Ernsthaftigkeit des Angebots zu demonstrieren. 15 Tage nach Vertragsschluss ist eine 2. Anzahlung in Höhe von 10% des Gesamtkaufpreises üblich. Der Restkaufpreis wird dann am Tage des Closings fällig und nach Erfüllung sämtlicher Voraussetzungen beim Closing an den Verkäufer ausgekehrt. Die Zeit zwischen Vertragsschluss und Closing kann zwischen den Parteien frei vereinbart werden und beträgt regelmäßig ca. einen Monat wenn der Käufer nicht finanziert und ca. 45 Tage bei einer Finanzierung.
 - b. Inspektionen. Der Tag an dem die letzte Vertragspartei den Vertrag unterschrieben hat und damit den Kaufvertrag rechtswirksam machte nennt man Effective Date. An diesem Tag beginnen sämtliche vertraglich vereinbarten Fristen. Die wichtigsten Fristen sind hier die Finanzierungsfrist - bis wann der Käufer eine Finanzierung nachweisen muss und die Inspektionsfrist - wieviel Tage der Käufer Zeit hat das Objekt auf Herz und Nieren zu untersuchen. In der Regel hat der Käufer 15 Tage lang Zeit die Inspektion vorzunehmen. Der Selling Agent wird hierzu einen Home Inspektor bestellen, der nach Terminvereinbarung mit dem Verkäufer die Immobilie auf Mangelfreiheit untersucht. Üblich ist eine allgemeine Inspektionen, wo alle Geräte wie die Klimaanlage, Warmwasserspeicher, Herd, Spülmaschine, Hausstruktur, Dach, Pool... untersucht werden. Darüber hinaus verkaufen Inspektoren den Kunden Luftqualitätsmessungen um Schimmel auszuschliessen, Radon Gas Messungen, Wasser Qualitätsmessungen und dergleichen. Nicht selten liefern die Inspektoren seitenlange Berichte, die dann fuer eine

Reparaturaufforderung oder Preisnachlass genutzt werden. Auch hier gilt, je besser man sich um sein Haus kümmert und idealerweise einen Home Watch Service einsetzt, desto weniger muss man beim Verkauf reparieren.

- 3) Vertragsnebenkosten. Bei einer solchen Transaktion entstehen folgende Nebenkosten:

Kosten	Verkäufer	Käufer
State Documentary Stamps	\$.70 je \$100 Immobilienwert	
Title Insurance		ca. 0.5% des Kaufpreises
Rechtsanwalt	\$1,000-\$2,000	\$200-\$1,000
Gerichtsgebühren	\$100-300	\$100-300
Makler Courtage	5-10% des Kaufpreises	

- 4) Closing. Der vertraglich vereinbarte Closing Tag ist der finale Tag an dem der Käufer den Kaufpreis spätestens auf das Anderkonto überweisen und der Verkäufer dem Käufer die Schlüssel, Haus Codes und Garagenöffner übergeben muss. Bis zu diesem Tage müssen alle vereinbarten Reparaturen erledigt sein und der Verkäufer muss bis dahin aus dem Objekt ausziehen. Die Zahlung des Kaufpreises an den Verkäufer passiert meistens noch am selben Tag. Beim Closing unterschreiben beide Parteien das sog. Closing Statement, das alle Kosten auf den Tag genau zwischen Käufer und Verkäufer verteilt und abrechnet. Dazu gehört auch die Zahlung der Maklercourtage, die automatisch beim Closing an die beiden Makler ausgekehrt wird, ohne dass dieser dafür eine Rechnung erstellen muss. Meistens sehen sich die Kaufparteien nicht und das Closing findet bei dem jeweiligen Vertreter statt. Viele Käufer und auch Verkäufer sind dafür nicht einmal vor Ort und es gibt ein sog. Mail Away Closing, wobei man heute rechtsverbindlich mit elektronischen Unterschriften arbeitet. Ausschließlich bei der Eigentumsübertragungsurkunde, dem sog. Warranty Deed muss die Unterschrift des Verkäufers notariell beglaubigt werden, was auch von einem Deutschen Notar vorgenommen werden kann. Wenn sich der Verkäufer in Deutschland aufhält, muss also ausreichend Zeit eingeplant werden um die Unterschriften rechtzeitig einzuholen.
- 5) Besteuerung eines Verkaufsgewinns. Wenn sich die Immobilie ein Jahr und einen Tag im Eigentum des Verkäufers befindet, wird ein erzielter Gewinn mit pauschal 15-20% versteuert, sog. Long Term Capital Gains Tax (Kapitalertragssteuer). Bei einer Veräußerung vor Ablauf der Jahresfrist wird ein Gewinn nach dem Short Term Capital Gains Tax versteuert, der je nach Höhe des Gewinns 20-25% betragen kann. Bei Ausländern ohne Social Security Nummer, GreenCard und Wohnsitz in den USA werden beim Verkauf einer

Immobilie pauschal 15% des Kaufpreises als Sicherheit einbehalten, damit der Staat seinen Steueranteil am Gewinn erhält, sog. FIRPTA. Die Rechtsanwälte und Title Companies sind vom Finanzamt (IRS) dazu angehalten, diesen Betrag nicht an den Verkäufer abzuführen und haften dafür im Falle eines Verstoßes. Hierzu muss in jedem Falle eine Steuererklärung abgegeben werden. Die Steuerschuld wird dann aus dem Sicherheitseinbehalt gezahlt und ein etwaiger Überschuss wird zugunsten des Verkäufers durch das Finanzamt freigegeben. Beispiel:

Kaufpreis der Immobilie am 1.1.2000: \$300,000

Verkaufspreis am 1.1.2022: \$500,000

Kosten gesamt ca.10%: \$50,000 (Wertverbesserungen wie Anbauten, Flüge, Möbel etc.)

Gewinn: \$150,000

Steuer 15%: \$22,500

Steuereinbehalt 15% des Verkaufspreises: \$75,000

Folge: \$52,500 werden vom Finanzamt freigegeben.

Durch rechtzeitige Antragstellung beim Finanzamt vor dem Closing kann man allerdings ein sog. Withholding Certificate beantragen und die Abführung an das Finanzamt vermeiden. Mit Hilfe einer vorläufigen Steuererklärung kann man so den Sicherheitseinbehalt auf dem Anderkonto des Käuferrechtsanwalts belassen, bis das Finanzamt eine Freigabe des Überschussbetrags bewilligt. Die Entscheidung fuer ein Withholding Certificate hängt massgeblich vom Zeitpunkt des Closings ab. Wenn dieses am Ende des Jahres stattfindet, sollte man auf das Withholding Certificate verzichten und lieber im Februar des Folgejahres eine Steuererklärung machen um dann innerhalb des nächsten Monats die Rückerstattung zu erhalten.

Auf Wunsch nennen wir Ihnen Steuerberater, die bei der steuerlichen Abwicklung in den USA in Deutscher Sprache behilflich sein können.

- 6) Doppelbesteuerungsabkommen. Durch das sog. Doppelbesteuerungsabkommen, das die Vermeidung der Doppelbesteuerung bezweckt, haben US Immobilientransaktionen nur begrenzte Auswirkungen auf die Deutsche Steuer. So kann sich durch den Verkauf der US Immobilie der Progressionsvorbehalt in Deutschland verändern, so dass nur das in Deutschland tatsächlich erzielte Einkommen nach einem anderen Steuersatz besteuert werden könnte. Der Grossteil unserer Kunden befinden sich ohnehin im höchsten Progressionsvorbehalt, so dass die Gewinnerzielung nach einem Verkauf keine steuerliche Konsequenz hat. Eine Doppelbesteuerung findet aber in keinem Fall statt.

Bei weiteren Rückfragen in allen Immobilienangelegenheiten stehen wir Ihnen gern zur Verfügung.

Stefan Bolsen, JD
Broker Associate Realtor®
THE BOLSEN TEAM
International Luxury Expert
Amerivest Realty
info@bolsenteam.com
239.285.1332

Wir möchten darauf hinweisen, dass wir keine Rechts- oder Steuerberatung vornehmen und keine Garantie und Haftung für die Richtigkeit vorstehender Informationen übernehmen können. Bitte konsultieren Sie Ihren Rechtsanwalt oder Steuerberater für verbindliche Informationen.