

Darum prüfe, wer sich bindet...

Worauf Sie im Vorfeld einer Finanzierung achten sollten

Wer die Entwicklung des Immobilienmarktes in Florida die letzten Jahre mitverfolgt hat, weiß: Die Voraussetzungen für Europäer, im Sunshine State zu investieren, könnten besser nicht sein, als wir Sie **derzeit** vorfinden:

- **Niedrigstpreise:** Die Immobilienpreise sind am Tiefpunkt angelangt. Zwar differieren die Einschätzungen der Experten, was den Zeitpunkt der Konsolidierung angeht. Doch in einem sind sich alle einig: Diese Preisstruktur wird es in der Zukunft nicht mehr geben.
- **Absoluter Käufermarkt,** dadurch maximale Verhandlungsfreiheit: Nie stand potentiellen Käufern ein solches Inventar auf dem Immobilienmarkt zur Verfügung wie derzeit. Sie haben den größten Hebel bei Verhandlungen.
- **Rekordwechselkurs:** Der EURO verfügt über die größte Kaufkraft und ermöglicht es somit, dass sich Europäer schon mit minimalem Kapitaleinsatz ein Traumhaus in der Sonne leisten können.
- **Fallende US-Zinsen:** Europäer können in Florida bis zu 80% des Kaufpreises finanzieren. Es stehen zahlreiche Kreditmodelle über amerikanische Banken in ganz USA zur Verfügung. Das Beste: Die Zinsen sind am Fallen, was ein Investment jetzt noch attraktiver macht.

Die Europäer haben diese Situation erkannt: Sie kaufen. Und sie finanzieren. Doch obwohl, oder gerade weil, es inzwischen eine so große Anzahl an Banken, Brokern und Kreditprogrammen gibt, sollte man sich vorab genauestens informieren. Eine Finanzierung in Florida kann man mittlerweile zwar relativ schnell und unkompliziert erhalten. Doch eine Finanzierung ist nicht gleich eine Finanzierung.

Ist man in jedem Fall korrekt und umfänglich beraten? Hier sind einige Fragen, die ein potentieller Kreditnehmer seinem Banker oder Mortgage Broker im Vorfeld eines Kreditantrages stellen sollte, um sicherzustellen, dass er in jedem Fall kompetent beraten ist und die für ihn beste Finanzierungslösung findet:

Zur Finanzierung:

- Welches Kreditprogramm empfehlen Sie mir? Warum?
- Was sind die Vorteile, was sind die Nachteile?
- Welche Gebühren kommen in Verbindung mit der Finanzierung maximal auf mich zu?
- Wie lange haben die Zinsen und Gebühren, die Sie mir heute nennen, Gültigkeit?
- Für den Fall, dass Sie den genannten Zinssatz für eine bestimmte Frist garantieren können: Was passiert, falls das Closing verschoben wird?
- Auf welchem Index beruht der Zinssatz, den Sie mir hier nennen?
- Wie hat sich dieser Index innerhalb der letzten 12 bzw. 24 Monate entwickelt?
- Wie schätzen Sie die weitere Marktentwicklung ein?
- Wie hoch ist die Marge bei diesem Modell?
- Entspricht das empfohlene Kreditmodell meiner persönlichen Finanzplanung?
- Wie oft kann sich der Zins anpassen? In welchem Maße?
- Wie oft können sich die monatlichen Belastungen ändern? In welchem Maße?
- Könnten Sie mich vorab für eine Finanzierung qualifizieren, bevor ich auf das Objekt ein Angebot abgebe?
- Wie schnell können Sie mir eine zuverlässige schriftliche Kreditusage erteilen?

- Wie kann ich meinen Zins in Zukunft kalkulieren?
- Welche Auswirkungen hat es für mich, wenn die Federal Reserve die Zinsen senkt oder erhöht?

Zur Qualität der Beratung und Kompetenz des Beraters:

- Wie lange sind Sie bereits im Finanzierungssektor tätig? Was sind Ihre Erfahrungen?
- Über welche Referenzen verfügen Sie und Ihr Unternehmen?
- Wieviel Prozent Ihrer Kreditanträge werden tatsächlich erfolgreich abgeschlossen?
- Innerhalb welcher Zeit?
- Welche Volumina bewegen Sie?

Die Beratung bei Banken und Mortgage Brokern ist gratis. Nutzen Sie diese Tatsache für sich und prüfen Sie Ihren Berater und die Beratung.

Kirsten Paul ist Bankkauffrau und Mortgage Broker und auf die Beratung europäischer Investoren in Florida spezialisiert. Nach vielen Jahren im Sunshine-State arbeitet sie jetzt in München und ist regelmäßig in ihren Büros in Florida. Tel. 089-18950996 oder (239) 425-1708.