



Der Bericht des Marktforschungsinstituts ATTOM Data Solutions zeigte es schwarz auf weiß: Die Immobilienpreise in den USA sind im Juni 2016 auf ein neues Rekordniveau gestiegen. Demnach kostete ein Einfamilienhaus im Durchschnitt 231.000 Dollar – 9 Prozent mehr als noch im Juni des Vorjahres. Noch viel bemerkenswerter aber ist, dass dieser Preis um 1 Prozent höher liegt als der bisherige Höchstpreis vom Juli 2005 – der absolute Peak des damaligen Immobilienfiebers.

Eine bemerkenswerte Statistik. Doch hält dieser Trend an? Haben die Immobilienpreise noch Luft nach oben? Und wie sieht die Situation in Florida aus?

Vom Peak entfernt

In Florida stellt sich die Marktsituation etwas anders dar. Der mittlere Verkaufspreis für ein Einfamilienhaus im Sunshine State lag gemäß Statistiken der nationalen Maklerorganisation im Juni 2016 zwar bei 225.000 Dollar und war damit um satte 10,8 Prozent höher als noch im Jahr zuvor. Und seit dem Jahr 2012 sind die Preise auch in Florida kontinuierlich gestiegen. Aber von den Höchstpreisen der Jahre 2005 und 2006 sind wir hier allerorten noch ein gutes Stück entfernt. Lag der mittlere Preis eines Einfamilienhauses in der Region Cape Coral/Fort Myers im April 2006 noch bei 261.500 Dollar, betrug er im Juni 2016 199.700 Dollar. In der Region Miami/Fort Lauderdale/West Palm Beach lag der mittlere Kaufpreis im Juni 2007 bei 292.000 Dollar, genau neun Jahre später betrug er 233.750 Dollar.

Tatsächlich sehen viele Experten gerade darin ein Indiz dafür, dass es mit der Wertsteigerung von Immobilien in Florida noch

Noch Luft nach oben

Immobilien in Florida sind bei europäischen Käufern derzeit so beliebt wie seit langem nicht. Aufgrund der steigenden Nachfrage aus dem In- und Ausland gingen die Preise zuletzt allerdings kontinuierlich nach oben. Zu spät also, um jetzt noch zu kaufen? Oder gerade der richtige Zeitpunkt, um einzusteigen?

VON GERHARD JAKOBEIT

längst nicht vorbei ist. Der generelle Aufschwung der US-Wirtschaft, steigende Nachfrage nach bestehenden Immobilien und Neubauten, steigende Einkommen, Finanzierungserleichterungen seitens der Banken, niedrige Hypothekenzinsen, eine sinkende Arbeitslosigkeit, eine langsam in Rente gehende Babyboomer-Generation und die sprichwörtliche Zuversicht der Amerikaner sprechen für Florida. Der seit 2012 andauernde Aufschwung im Immobilienbereich steht auf solidem Fundament.

Auch dies ist sicher ein Grund dafür, dass insbesondere ausländische Käufer zuletzt

massiv auf den Immobilienmarkt Floridas gesetzt haben. Rund 22 Prozent der insgesamt 102,6 Milliarden Dollar aller ausländischen Immobilieninvestments in den USA von April 2015 bis März 2016 gingen nach Florida. Auffällig dabei: Ausländische Käufer erwerben üblicherweise Immobilien in höheren Preislagen als Amerikaner. Genauer gesagt lag der mittlere Kaufpreis bei 277.380 Dollar, Deutsche gaben durchschnittlich für ihr Ferienhaus sogar 472.200 Dollar aus. Die Mehrzahl der ausländischen Käufer erwarb Einfamilienhäuser, genau 50 Prozent von ihnen zahlten bar.

Warum gerade Florida?

Vor einiger Zeit durfte ich in Cape Coral eine Immobilie an einen deutschen Kunden vermitteln, dessen Beweggründe für mich sehr interessant waren: »Wir bekommen für unser Geld in Deutschland derzeit keine Zinsen«, berichtete der Mann. »Im Gegenteil: Es ist nur eine Frage der Zeit, wann wir unserer Bank Strafzinsen für unser eigenes Geld zahlen müssen.« Da sei es doch schlauer, sein Geld in einer Immobilie in Florida anzulegen. »Von der wissen wir wenigstens, dass sie höchstwahrscheinlich nicht an Wert verliert und uns eine akzeptable Rendite durch Vermietung an Urlauber bringt.«

Von einer renommierten Vermietungsfirma vor Ort ließen wir eine Renditeberechnung erstellen: Bei einer Investition von 725.000 Dollar für ein neu errichtetes modernes Haus mit Steg und Bootslift, eingerichtet nach europäischem Geschmack, so die Prognose, darf man derzeit selbst bei moderater Auslastung mit einer jährlichen Nettorendite von 4 bis 5 Prozent rechnen.

Eine Vorhersage, die meinen Kunden schließlich überzeugte: Er kaufte das Objekt und gab es in ein Vermietprogramm. Und darf sich in den kommenden Monaten gleich über eine solide Auslastung freuen: Die Nachfrage nach modernen Neubauten an Kanälen mit Zugang zum Golf von Mexiko ist in Cape Coral derzeit weitaus größer als das Angebot.

Dieser Artikel stellt keine Rechtsberatung dar, sondern dient ausschließlich der allgemeinen Information.



Gerhard Jakobkeit ist Realtor bei der RE/MAX Realty Group in Fort Myers. Telefon (239) 677-7057 E-Mail info@jakobeit.com