



Das Immobiliengeschäft in den USA

So geht Makeln in Florida

Arbeiten, wo andere Urlaub machen. Immobilienmakler, die in Florida tätig sind, können das. Doch wie läuft das Maklergeschäft in den USA eigentlich genau ab und was sind die entscheidenden Unterschiede zu Deutschland? Die gebürtige Berlinerin Christel Silver ist seit 1985 als Immobilienmaklerin in den USA tätig und gibt im Interview Einblicke über den Beruf des Immobilienmaklers.

Interview von Julia Ceitlina

Wie wird man in den USA zum Immobilienmakler?

Eine Erklärung vorab: Da in allen 50 Staaten die Vorschriften für Immobiliengeschäfte unterschiedlich geregelt sind: Alles was ich hier erwähne gilt ausschließlich für Florida. Um Makler zu werden, braucht man eine Lizenz. Genau genommen gibt es zwei Stufen. In Florida brauchen Sie 63 Stunden Ausbildung mit einem erfolgreichen Abschluss und einer Prüfung, die beim Staat absolviert werden muss. Besteht man diese, so erhält man die Lizenz zum Verkauf von Immobilien.

Und dann darf man ausschließlich in Florida verkaufen?

Genau. Aber nur unter der Obhut eines „Brokers“. Es sind meist Selbstständige Mitarbeiter – nur selten gibt es ein Angestelltenverhältnis. Alle zwei Jahre müssen 14 Stunden Weiterbildung mit Prüfung nachgewiesen werden. Nach zwei Jahren Erfahrung als Realtor (Immobilienmakler) kann man eine zusätzliche Ausbildung von 72 Stunden machen mit einer Prüfung und man erhält

eine Broker Lizenz. Damit kann man seine eigene Firma aufmachen und andere Immobilienmakler unter seine Obhut nehmen. Mann muss aber nicht selbst ein Büro öffnen. Der Broker ist für alle Makler in seinem Büro verantwortlich.

Gibt es auch in Florida einen Verband von Immobilienmaklern?

Ja, den gibt es. Allerdings ist man, genauso wie beim IVD, zu keiner Mitgliedschaft verpflichtet. Man kann Mitglied bei NAR (National Association of Realtors) werden. Durch die Mitgliedschaft versprechen wir uns zu ethischem und moralischem Tun und können uns als „Realtor“® bezeichnen. Sollten Sie also mit einem Makler in den USA Kontakt aufnehmen, suchen Sie sich einen Realtor®. Die anderen, die keinem Verband angehören, sind „Real Estate Agents“.

Und wie sieht es mit der notariellen Beglaubigung aus, gibt es da auch Unterschiede?

Es gibt zwei Sorten von Gutachtern: Den „Notar“ und den „Notary“ – fast die gleiche Schreibweise, aber überhaupt nicht

miteinander zu vergleichen. Ein Notary in den USA wird vom Gouverneur ernannt – und braucht keine spezielle Ausbildung. Ich bin zum Beispiel ein Notary: kann also Unterschriften beglaubigen und in Florida dafür \$2-\$4 verlangen, ich kann eidesstattliche Versicherungen abnehmen und wenn Sie von der Hochzeit am Strand träumen, kann ich das Heiratsgelöbnis abnehmen. Ein sehr günstiger Deal also.

Und wer kümmert sich um das Vertragliche?

Wir schreiben die Verträge, aber sie sind von der Anwaltskammer und der Immobilienvereinigung genehmigt und wir Makler füllen eigentlich nur die Lücken aus: Preis, Name, Grundstücksbezeichnung, etc. Wenn Sie also als Käufer in den USA einen Vertrag unterschreiben und der Verkäufer alles akzeptiert, dann haben Sie einen legalen rechtskräftigen Vertrag. Natürlich können Fristen eingearbeitet um bei bestimmten Vorkommnissen kann vom Vertrag zurückzutreten werden. Wie zum Beispiel bei Schimmelfall oder bei einem Wertgutachten, welches zu Lasten des Eigentümers fällt.

Die Eigentumsübergabe wird ebenfalls vor Gericht eingetragen. Aber im Vergleich zu Deutschland gibt es keine Grundbuchordnung. Entsprechend kann es manchmal chaotisch zugehen, weil nämlich die Eintragungen nicht immer garantiert sind. Es ist daher sehr wichtig Namen und das Datum der Immobilienübergabe zu kennen und eintragen zu lassen. Manche Firmen sind extra darauf spezialisiert, solche Eintragungen nachzuforschen.

Wenn wir einen Vertrag mit dem Eigentümer unterzeichnen, um seine Immobilien zu verkaufen, verpflichten wir uns einen bestimmten Prozentsatz der Kommission an den Makler zu bezahlen. Wir sind verpflichtet die Immobilien innerhalb von 24 Stunden im MLS (Multiple Listing Service) anzubieten und wir müssen ebenfalls angeben welche Kommission der andere Makler erhält. Sie denken sicher: "warum soll ich meine Kommission teilen?", aber wenn wir eine Immobilie anbieten kommt es vor, dass wir binnen weniger Tagen mehrere Angebote von verschiedenen Maklern haben. Wir verkaufen also mehr Immobilien als Sie, aber teilen die Kommission.

Empfehlen Ihre Kunden Sie auch weiter?

Da der Amerikaner im Durchschnitt alle sieben Jahre umzieht, entweder wegen Familienzuwachs oder einfach um die Lage zu wechseln, bleiben wir im Kontakt mit unseren Kunden. Sie sind die beste Werbung für uns. Wenn man in Kontakt bleibt, kann man das Haus vielleicht noch einmal verkaufen: Ich habe das gleiche Haus schon viermal verkauft. Wir verlassen uns auf Kundenwerbung von unseren zufriedenen Kunden, wenn Sie Freunde haben, die ebenfalls eine Immobilie kaufen wollen. Wir arbeiten mit allen Maklern in der ganzen USA zusammen. Deshalb ist es wichtig zu Konferenzen zu gehen, denn wenn man einen Makler persönlich kennt, ist die Wahrscheinlichkeit auf eine Empfehlung grösser. Ich habe letzten Monat ein Telefonat erhalten von einem Makler in Naples, Florida. (Westküste) Er hat einen Kunden, der in meiner Gegend (Ostküste) eine Immobilie sucht. Ich kenne ihn nicht, aber eine andere Kollegin hat mich empfohlen. Ich werde

also mit dem Kunden arbeiten und dem Makler in Naples 25% meiner Kommission als Referral bezahlen, falls es zum Abschluss kommt. 70% aller meiner Geschäfte sind über sogenannte Referrals (dt. Empfehlungen) entstanden. Entweder von zufriedenen Kunden oder von anderen Maklern. Wir möchten Sie ermutigen, wenn Sie einen Kunden haben, der in den USA eine Immobilie für sich



Christel Silver
Silver International Realty
NAR Presidents Liaison to Germany

oder zum Investieren kaufen will, dass Sie uns anrufen. So einfach lässt sich eine Empfehlungs Provision verdienen. Viele Deutsche Kunden wollen derzeit in Florida investieren.

Wie genau läuft die Kooperation zwischen dem NAR und dem IVD?

Ähnlich wie der IVD Deutschland und der IVD Berlin-Brandenburg haben wir die National Association of Realtors NAR — und dann die Florida Realtors. NAR arbeitet mit vielen Ländern zusammen — insgesamt sind es 68. Sie haben untereinander Vereinbarungen unterzeichnet. Ich war dabei als die Vereinbarung mit dem IVD nach dem Zusammenschluss vom BDM und RVM unterschrieben wurden. Dieses Jahr wurde ich zum „President's Liaison“ ernannt und meine Aufgabe besteht darin das Verhältnis zwischen den Ländern zu pflegen und zu vertiefen. Der Mitgliedsbeitrag bei NAR kostet 100 Dollar im Jahr und gibt Ihnen viele Vorteile. Als Mitglied erscheint die Information mit Bild zu Ihrem Unternehmen auf der Webseite <http://www.realtor.org> und Sie dürfen sich Realtor® nennen. Jedes

Jahr hält Florida Realtors® eine Konferenz ab, dieses Jahr findet sie im August in Orlando statt.

Makler spezialisieren sich für Residential Immobilien 82% oder Gewerbliche Immobilien. Die Makler machen selten beides, die Geschäfte sind total unterschiedlich und Verträge für Gewerbliche Immobilien werden von Rechtsanwälten vorbereitet. Vielleicht ist auch interessant, dass wir mehr Damen als Herren im Immobiliengeschäft haben ca.62%. Im Gewerblichen Geschäft ist der Damenanteil mit 25% geringer.

Gibt es irgendwelche Einschränkungen, die man beim Investieren in den USA beachten sollte?

Wenn Sie in den USA investieren möchten, gibt es keinerlei Einschränkungen, es gibt lediglich eine Mitteilungspflicht beim Kauf von großem Agrarland oder riesigen Baugrundstücken. Eines müssen Sie allerdings beachten: Die ganze Welt außer den USA verwendet für das Ausmessen von Immobilien das metrische System. Immobilien werden nicht in Quadratmetern gemessen, sondern in „Quadratfüßen“. Hier gibt es eine kleine Faustregel: Multiplizieren Sie die Quadratmeter Mal zehn und sie haben ein ungefähres Ergebnis. Die genaue Formel lautet: 1 qm = 10.764 square feet.

Beim Kauf brauchen Sie keine Steuernummer, aber wenn Sie eine Immobilie verkaufen, brauchen Sie eine ITIN Nummer, denn der eventuelle Kapitalgewinn muss versteuert werden. Sollten Sie Ihre Immobilie vermieten, dann wird ebenfalls eine Steuernummer benötigt, denn der Profit muss versteuert werden. Florida ist beliebt bei den Amerikanern, da wir keine Einkommensteuer haben (zwar die Federal Steuer) Dafür sind die Grundstücksteuern höher — der Staat muss ja von etwas leben. Unser Einheitswert wird jedes Jahr neu berechnet und der Staat ist sehr schnell die Steuern zu erhöhen. Wichtig zu erwähnen ist auch die Erbschaftssteuer: wenn Sie als Ehepaar eine Immobilie Ihr Eigentum nennen, und ein Ehegatte verstirbt, dann kann es zu hohen Steuern kommen, da Ausländer kaum einen Freibetrag haben. Es ist also wichtig, dass Sie sich von einem Anwalt beraten lassen — wie sie das Eigentum annehmen, vielleicht als Firma. ■