



Über 100 Millionen Besucher kommen jedes Jahr nach Florida. Mit mehr als 300 Sonnentagen im Jahr ist der Sunshine State ja auch einfach zum Verlieben! Vielleicht zählen Sie ja auch zu den Touristen aus Übersee, die vom Florida-Virus befallen sind – und überlegen jetzt, nicht mehr nur für kurze Urlaube hierher zu kommen, sondern sich mit einer Immobilie eine dauerhafte Basis an der Sonne anzuschaffen.

VON ALEXANDRA JANZ

KÄUFER- ODER VERKÄUFERMARKT?

Unter Immobilienmaklern in Florida gilt die Faustregel: Ferienhauskäufer aus Übersee haben in der Regel zwei- bis viermal den Sunshine State besucht, ehe sie sich zu ihrer Investition entscheiden. Bis dahin ist es meist ein intensiver Entscheidungsprozess mit vielen Fragen, Ängsten und Unsicherheiten: In welchem County und in welcher Stadt möchte ich gerne meinen Traum von einer eigenen Immobilie verwirklichen? Wo ist es in finanzieller Hinsicht sinnvoll? Welche Art von Immobilie kann ich mir wo leisten? Wo kann man noch ein Schnäppchen machen? Existiert gerade ein Käufer- oder Verkäufermarkt?

Natürlich spielen bei der Entscheidung nicht nur finanzielle Überlegungen eine Rolle, sondern vor allem auch der persönliche Lifestyle: Möchte ich die Sonne auf- oder untergehen sehen? Davon hängt ab, ob

es die Ost- oder Westküste sein soll. Wo sind die Strände am schönsten? Wo habe ich ein aktives Nachtleben? Wo gibt es Kultur? Möchte ich direkt am Meer leben oder lieber im Landesinneren auf einer Ranch?

Weiteren Überlegungen sind, was man mit der Immobilie tun möchte: Suche ich vor allem ein Objekt, um mein Geld möglichst gewinnbringend anzulegen (was ak-

tuell für sehr viele Käufer aus dem deutschsprachigen Raum aufgrund der niedrigen Zinsen einer der Hauptgründe ist)? Möchte ich vermieten (tatsächlich interessant, wenn man die hiesige Rendite mit der vieler deutscher Metropolen vergleicht)? Wer öfters nach Florida reist, will vor allem in der Hauptsaison ein sicheres Domizil haben – oder scheut den Stress, sich jedes Jahr durch

WARUM IN FLORIDA INVESTIEREN?

- Entwicklung der Zinsen in Deutschland mit Strafzinsen auf das Vermögen
- Höhere Rendite als aktuell in Deutschland, der Schweiz oder Österreich
- Überteuerter Immobilienmarkt in vielen Städten Europas
- Hohe Mieterträge in Florida speziell in der Hauptsaison
- Hoher Bevölkerungszuwachs in Florida durch Zuzug von Babyboomern
- Kurzfristige Mietverträge, daher keine lange Bindung an unerwünschte Mieter

Dutzende Portale zu kämpfen, um die passende Unterkunft zu finden.

So individuell die persönlichen Bedürfnisse sind, so unterschiedlich präsentieren sich auch die verschiedenen Regionen und Städte. Die Entscheidung, wo die Traumimmobilie sich befinden soll, kann letztlich nur der Kaufinteressent selbst treffen. Bei ein paar Fragen können wir jedoch etwas Licht ins Dunkel bringen: Was bekomme ich für mein Geld in Florida? Wie sind die Immobilienpreise in den verschiedenen Regionen, und wohin tendieren sie?

Wenn man die Statistik betrachtet, zeigt sich, dass es die meisten Europäer an die Westküste zieht. Warum das so ist, lassen wir mal dahingestellt – vielleicht liegt es am romantischen Sonnenuntergang oder dem warmen, ruhigen Golf von Mexiko mit seinem karibischen Flair? Generell kann man sagen, dass die Westküste eher ruhiger ist im Vergleich zur Ostküste mit ihrem höheren Verkehrsaufkommen und den größeren Metropolen. Auch wird die Mitte und der Süden Floridas von den deutschsprachigen Käufern gegenüber dem Norden bevorzugt – das bessere Wetter und die besseren Flugverbindungen mögen hier die entscheidenden Gründe sein.

Insgesamt gilt für Florida, dass das Jahr 2019 im Vergleich zum Vorjahr von verstärkten Aktivitäten auf dem Immobiliensektor geprägt war. Allein im Dezember 2019 konnte ein Plus von 24 Prozent an verkauften Einfamilienhäusern im Vergleich zu 2018 verzeichnet werden, im Bereich der Eigentumswohnungen lag das Plus bei 18 Prozent. Sinkende Zinsen für langfristige Darlehen und die steigende Nachfrage aus Bundesstaaten mit hohen Steuern waren die Hauptgründe. Profitierte bis dato in erster Linie Texas von Käufern, die ein günstiges Steuerumfeld suchten, war es im vergangenen Jahr Florida.

Allerdings hat jede Medaille zwei Seiten: Freuten sich die Verkäufer über die verstärkte Nachfrage und steigende Preise, sank parallel dazu vielerorts das vorhandene Inventar. Tatsächlich standen 2019 in Florida 11 Prozent weniger Einfamilienhäuser zum Verkauf als noch im Vorjahr, bei Wohnungen lag das Minus bei 10 Prozent.



Alexandra Janz ist Immobilienmaklerin bei Berkshire Hathaway Home Services Florida Realty in Naples.
 Telefon (239) 315 1079
 E-Mail office@ajnaplesrealty.com

MARKTENTWICKLUNG 2019: DIE FLORIDA-REGIONEN

TAMPA ST. PETERSBURG CLEARWATER

Einfamilienhäuser

Mittlerer Verkaufspreis:
250.000 Dollar (+ 4,3 Prozent)
Verkäufe: + 5,4 Prozent
Bestand: - 0,9 Prozent

Wohnungen

Mittlerer Verkaufspreis:
170.000 Dollar (+ 6,3 Prozent)
Verkäufe: + 0,2 Prozent
Bestand: + 10,1 Prozent

Ein klarer »sellers market«: die Preise steigen, es wird mehr verkauft und es kommen weniger Angebote auf den Markt. Es gibt Indizien dafür, dass sich diese Entwicklung auch im Jahre 2020 fortsetzen wird.

NORTH PORT SARASOTA BRADENTON

Einfamilienhäuser

Mittlerer Verkaufspreis:
300.000 Dollar (+ 3,4 Prozent)
Verkäufe: + 9,3 Prozent
Bestand: - 4,7 Prozent

Wohnungen

Mittlerer Verkaufspreis:
220.000 Dollar (+ 1,8 Prozent)
Verkäufe: - 5,5 Prozent
Bestand: + 4,3 Prozent

Auch hier besteht derzeit ein Verkäufermarkt. Trotz der guten Zahlen sollte man als Verkäufer allerdings nicht mit unrealistischen Vorstellungen an den Markt gehen.



PUNTA GORDA

Einfamilienhäuser

Mittlerer Verkaufspreis:
230.000 Dollar (+ 4,5 Prozent)
Verkäufe: + 6,5 Prozent
Bestand: - 4,5 Prozent

Wohnungen

Mittlerer Verkaufspreis:
165.000 Dollar (+ 2,2 Prozent)
Verkäufe: - 8,7 Prozent
Bestand: + 5,7 Prozent

Nach schleppendem Anfang entwickelte sich 2019 im Bereich der Einfamilienhäuser ein Käufermarkt. Eine verstärkte Nachfrage ließ den Markt aber auch hier zu einem Verkäufermarkt werden.

CAPE CORAL FORT MYERS

Einfamilienhäuser

Mittlerer Verkaufspreis:
258.615 Dollar (+ 3,0 Prozent)
Verkäufe: + 3,5 Prozent
Bestand: + 1,6 Prozent

Wohnungen

Mittlerer Verkaufspreis:
192.000 Dollar (+ 0,0 Prozent)
Verkäufe: + 4,1 Prozent
Bestand: - 1,0 Prozent

Hier bestehen gegenwärtig zwei verschiedene Märkte: Bei Einfamilienhäusern existiert ein Verkäufermarkt, bei Apartments ein Käufermarkt. Insgesamt können aber weder Verkäufer noch Käufer einen »heißen Deal« machen.

NAPLES IMMOKALEE MARCO ISLAND

Einfamilienhäuser

Mittlerer Verkaufspreis:
435.000 Dollar (- 2,5 Prozent)
Verkäufe: + 10,4 Prozent
Bestand: + 3,4 Prozent

Wohnungen

Mittlerer Verkaufspreis:
268.250 Dollar (- 2,5 Prozent)
Verkäufe: + 3,1 Prozent
Bestand: + 1,3 Prozent

Auf den ersten Blick scheint Naples derzeit ein Käufermarkt zu sein. Aber der Ort hat schon immer etwas anders getickt: Hier dominiert ein sehr starker Zweitwohnsitzmarkt gepaart mit solventen Bewohnern – die wenigsten Eigentümer müssen unbedingt verkaufen, während die wenigsten Zweitwohnsitzkäufer mit dem Kaufen große Eile haben.

MIAMI FORT LAUDERDALE WEST PALM BEACH

Einfamilienhäuser

Mittlerer Verkaufspreis:
360.000 Dollar (+ 2,9 Prozent)
Verkäufe: + 1,6 Prozent
Bestand: + 0,9 Prozent

Wohnungen

Mittlerer Verkaufspreis:
200.000 Dollar (- 1,7 Prozent)
Verkäufe: - 1,7 Prozent
Bestand: + 0,1 Prozent

Das Jahr fing im Einfamilienhausbereich eher schwach an, doch die Monate Mai, Juli und Dezember mit einem Plus von 15,5 Prozent an Verkäufen ließen 2019 zumindest nicht mit einem Minus enden. Bei Wohnungen sah es ähnlich aus. Eine gute Zeit für Käufer, um zu realistischen Preisen Immobilien zu erwerben.