

Die Schnäppchenjäger

Zwei Schweizer Treuhänder nutzen die Immobilienkrise in den USA, um gute Geschäfte zu machen. In Florida vermitteln sie zu Discountpreisen exklusive Villen an bester Lage. Von Christof Gertsch

ADRIAN BAER



Im Südwesten Floridas, an den Traumstränden des Naturparadieses namens «Sunshine State», begegnen sich Verlierer und Gewinner der Wirtschaftskrise. Der Abstieg einiger ermöglicht den Aufstieg von anderen. Hier die hoch verschuldeten Immobilienbesitzer und die Banken, die auf Häuserreihen und faulen Krediten festsitzen. Dort ganze Busladungen mit Chinesen, Russen und anderen Europäern, die ein Geschäft wittern und Häuser weit unter ihrem Wert aufkaufen. Die Tragik der einen ist das Glück der andern.

Reto Hartmann und Andreas Meier möchten zu den andern gehören. Die Schweizer Treuhänder haben sich bis vor kurzem nicht viel aus dem US-Immobilienmarkt gemacht – bis sie feststellten, dass der Zeitpunkt für einen Einstieg nicht günstiger sein könnte. Also informierten sie sich im Internet und durchforsteten das Telefonbuch nach Kontakten, sie flogen nach Miami und schnappten sich einen Mietwagen, sie fuhren durch das Sumpfgebiet der Everglades – und trafen an der Westküste Floridas auf Makler und Bankangestellte, die die Ankunft der Schweizer sehlichst erwarteten.

Schwärme von Lockvögeln

Denn dass die Preise der Immobilien in vielen Bundesstaaten nicht nur tief, sondern weit unter dem Erstellungswert sind, hat Amerika erschüttert und paralyisiert. In Florida sahen Hartmann und Meier, wie Zeitungsredaktionen die Entwicklung vorantreiben wollten

und Beilagen druckten mit Titeln wie «What you can buy». Die Zeitungen führten Beispiele auf, die wie Lockvogelangebote klangen – offenbar aber der Realität entsprechen.

Zum Beispiel: Ein Haus in Cape Coral in Strandnähe, im Epizentrum des Immobiliencrashes, massiver Bau, zweistöckig, ist für 200 000 \$ zu haben. Gekauft wurde es 2005 für 500 000, erstellt 2004 für 400 000 \$. Geschäftsleute wie Hartmann und Meier kommen

da gerade recht. Florida, ein Staat mit gut 18 Mio. Einwohnern, rechnet bis 2020 mit 10 Mio. neuen Zweitwohnungsbesitzern. Ihnen sollen die Immobilien später mit viel Gewinn verkauft werden. Das lohnt sich, auch wenn die Preise nicht mehr das Niveau von 2005 erreichen sollten.

Also führten Hartmann und Meier drei bis fünf Gespräche pro Tag in gut einer Woche, es war wie ein Road-Trip, nur von Anfang bis Ende durch-

geplant. Sie liessen sich Quartiere zeigen, in denen das «For sale»-Schild Hochkonjunktur hat. Sie fuhren nach Fort Myers und Cape Coral, nach Sanibel Island, Naples und Bonita Springs, sie trafen Menschen, die ihnen nun helfen sollen, die Geschäfte aus der Ferne abzuwickeln. Als sie wieder im Flugzeug zurück in die Schweiz sasssen, waren sie sehr zufrieden. Hinter Frankreich und Spanien sind die USA die beliebteste Auswanderungs-Destination von Schweizern im Alter. Das ist die Zielgruppe von Hartmann und Meier.

Die zwei gründeten eine Firma, floridahomes.ch, und waren die ersten Kunden – die Inhaber selbst. «Bald besitze ich ein Haus in Florida», sagt Meier, und er freut sich. Das Engagement von ihm und Hartmann hat auch persönliche Gründe. Der eine hat eine Menge Freunde in den Amerika, den andern reizt das Neue.

Letztlich ist die Geschäftsidee in Florida ein Job wie jeder andere. Wer Hartmann und Meier böse will, könnte sagen, sie würden Profit aus dem Schicksal der Verlierer der Wirtschaftskrise schlagen. Aber Hartmann sagt: «Das ist der Markt. Der Verlust des einen ist der Gewinn des andern.»

Zwischen 20 und 60% günstiger als beim Höhepunkt im Jahr 2005 sind Immobilien in den USA. Florida hat deshalb so hohe Preiseinbussen erlebt, weil der Anteil der Zweitwohnungen ungewöhnlich hoch ist: Seit dem Beginn des 20. Jahrhunderts gilt Florida

Die beiden Zürcher Finanzplaner Reto Hartmann und Andreas Meier wittern Geschäfte im «Sunshine State» der USA.

als klassischer «Snowbird»-Staat, als Gegend, wo die Einwohner von Amerikas Norden den Winter verbringen.

Viele dieser «Snowbirds» mussten ihre Immobilien im Zuge der Wirtschaftskrise abstossen, weil sie die Hypotheken nicht mehr bezahlen konnten. Meier und Hartmann hoffen, dass Schweizer Pensionäre als transkontinentale Version der «Snowbirds» sich jetzt, bei kaltem und nebligem Wetter in der Schweiz, zum Hauskauf im warmen Florida überzeugen lassen.

Schnell zieht das Glück weiter

Roland Flükiger, der Chef der Sektion Auswanderung und Stagiaire im Bundesamt für Migration in Bern, zweifelt allerdings, ob die Wirtschaftskrise zu einer Verschiebung der Schweizer Auswanderungsgelüste führt. Er sagt: «Ich glaube, dass das Interesse der hiesigen Bevölkerung an einer Auswanderung in die USA eher abnimmt.» Meier und Hartmann lassen sich davon nicht beirren. Sie sagen: «Wer vom Crash profitieren will, muss in den nächsten sechs bis achtzehn Monaten reagieren.» Im unteren Preissegment ist bereits eine Erholung spürbar. Im mittleren und hohen Segment sinken die Preise noch. Doch schnell kann's gehen, und das Glück zieht weiter. Das wissen die Leute in Florida am besten.

Immobilienmarkt Florida

Villen und «Condos» rege gehandelt

Gemessen an der Zahl der Immobilien-Transaktionen, ist in Florida die Krise vorbei. Im Oktober meldete Florida Realtors, eine Sektion des US-Maklerverbands NAR, ein Plus von 34% auf über 14 000 bei den Verkäufen bestehender Einfamilienhäuser. Bei Wohnungen betrug die Zuwachsrate sogar 77% auf rund 5100 Objekte. Ein wesentlicher Grund dafür ist das günstige Preisniveau. Laut NAR liegen die durchschnittlichen Verkaufspreise für Häuser bei 142 000 \$, fast 20% tiefer als vor einem Jahr. Wohnungen gingen im Schnitt für 102 500 \$ weg. Verglichen mit 2008, entspricht dies einem Preisnachlass von 33%. (dst.)

www.floridahomes.ch
info@floridahomes.ch



Noch sinken die Villenpreise in Florida.

Bildung

Jugendsprachkurse für 10- bis 18-Jährige

Kompetente Beratung:
Gratis-Tel. 0800 777 224
www.prolinguis.ch

PRO LINGUIS Sprachaufenthalte weltweit

Beratungszentren in:
Basel 061 226 90 90 Mellen 044 924 11 11
Zürich HB 044 226 23 23 Bern 031 310 26 26 Luzern 041 417 27 77
ZH Stadelhofen 044 268 54 54 Chur 081 254 18 18 St.Gallen 071 228 58 58

Finanzmarkt

Baugeschäft am Zürichsee

- 12 Mitarbeiter
- Auftragsvolumen CHF 2 Mio.
- grosse Kunden-Kartei
- Maschinenpark und Werkhof
- Verhandlungspreis

Geschäftsräume mit langjährigem Mietvertrag. Übernahme nach Vereinbarung.

Angebote an Chiffre U 045-96711, an Publicitas S.A., Postfach 48, 1752 Villars-s/Glâne 1

Spenden Sie, damit Pascal dabei sein kann.



Die Stiftung Cerebral hilft in der ganzen Schweiz Kindern wie Pascal und deren Familien. Zum Beispiel mit Massnahmen zur Förderung der Mobilität. Dazu brauchen wir Ihre Spende, ein Legat oder Unternehmen, die einzelne Projekte finanzieren. Helfen Sie uns zu helfen.



Schweizerische Stiftung für das cerebral gelähmte Kind
Erlachstrasse 14, Postfach 8262,
3001 Bern, Telefon 031 308 15 15,
PC 80-48-4, www.cerebral.ch

Jetzt in Ihrer Buchhandlung erhältlich...

...erschütternd und hoffnungsvoll.

CHF 36.– (zzgl.Porto/Verpackung) bei www.elsterverlag.ch oder www.beat-richner.ch

Der Ertrag des Buches geht an die Kantha Bopha Stiftung.

