

daheim die Mahlzeiten zubereitet. Gerade diese Möglichkeit macht ein Ferienhaus ja auch so attraktiv. Oder man fährt vielleicht einmal weniger in die Vergnügungsparks nach Orlando und unternimmt dafür eine Paddeltour durch die Mangrovensümpfe gleich hier vor der Haustür – (lacht) ist im Zweifelsfall ja auch erholsamer!

Kommt jetzt vor allem eine eher wohlhabende Klientel nach Florida?

Florida nur noch für Reiche? Nein, das kann ich so nicht bestätigen. Die typischen Ballermann-Last-Minute-Gäste hatten wir ja ohnehin nie. Etwas solventer mögen unsere Gäste vielleicht sein. Was sich allerdings deutlich verringert hat, ist die schiere Zahl der Anfragen. Wer früher »nur mal so spaßeshalber« mit dem Gedanken an einen Florida-Urlaub gespielt hat, ihn sich in Wahrheit aber nicht leisten konnte, kontaktiert uns heute erst gar nicht mehr. Aber diejenigen, die sich bei uns nach Ferienhäusern und deren Verfügbarkeit erkunden, sind dann auch die, die wirklich fest entschlossen sind zu buchen.

Welche Auswirkungen hätte ein weiter fallender Euro für Ihr Geschäft?

Hartmut O. E. Meins ist Gründer der Immobilienfirma BMI Florida Realty, LLC in Cape Coral. Telefon (239) 549-5400, E-Mail: info@BMI-Homes.com

Das würde das Vermietungsgeschäft sicher nicht einfacher machen, aber das Ende der Welt wäre das auch nicht. Wir haben schon Zeiten erlebt, in denen der Euro deutlich unter einem Dollar lag – und trotzdem sind die Leute nach Florida gekommen. Weil Sie nämlich selbst dann im Vergleich etwa zu Rügen oder Dänemark hier immer noch sehr günstig Urlaub machen können. Und das mit Sonnenschein-Garantie. Für unser Baugeschäft gelten da allerdings andere Regeln, da würde ein solcher Kurs unser Geschäft tatsächlich drastisch beeinflussen.

Gibt es für Geschäftsleute wie Sie einen »idealen Kurs«?

Nun, ein Wechselkurs zwischen 1,10 bis 1,20 Dollar zum Euro wäre aus unserer Sicht langfristig wünschenswert. Als Unternehmer sind wir aber auf alle Eventualitäten vorbereitet. Und schauen Sie: Heute haben es deutsche Urlauber zwar mit einem ungünstigeren Kurs zu tun, dafür können sie aber hier in Amerika zum Beispiel für wesentlich weniger Geld tanken als noch vor ein paar Jahren. Insofern gleicht sich da vieles auch wieder aus.

EINMALEINS DER GEWERBEIMMOBILIEN

Wohnimmobilien (»Residential Real Estate«) erscheinen uns vertraut, weil wir alle mit ihnen im privaten Leben zu tun haben – sei es als Eigentümer eines Hauses oder einer Wohnung, sei es als Mieter. Aber wie steht es mit Gewerbeimmobilien (»Commercial Real Estate«)?

VON STEPHAN BURKARD

DER WESENTLICHE Unterschied zwischen Wohnimmobilien und gewerblichen Immobilien liegt in der Nutzung. Wohnimmobilien werden in aller Regel von den Eigentümern selbst genutzt. Mit Ausnahme von Selbstnutzern sind gewerbliche Immobilien

Investitionsobjekte, mit denen der Eigentümer Mieteinnahmen und damit entsprechende Renditen erwirtschaftet.

Gewerbliche Immobilien lassen sich in folgende Bereiche unterteilen: Büroflächen (»Office«), Einzelhandelsflächen (»Retail«),

Objekte von NAPLES bis CAPE CORAL

für Golfer, Piloten, Wassersportler und alle sonnenhungrigen Florida-Enthusiasten

von Ihrem Profi mit 15 Jahren Erfahrung und Leidenschaft für Südwestflorida-Immobilien!



NAPLES / möblierte Villa in zentraler Lage mit ca. 20.000 qm PRIVATPARK mit uneinsehbarem Badesee, separate Garage mit Platz für ca. 10 PKW. ca. Euro 1,3 Mill



NAPLES / Hohe Rendite für schöne Ferienwohnungen. Ab ca. Euro 110.000



NAPLES / EFH mit zusätzlicher ROYAL GOLF- und Clubmitgliedschaft 500\$/mtl. ca. Euro 200.000

Paradise Realty
Your Key to Paradise
Gabriele Kohrs
REALTOR - IMMOBILIEN
Naples • Cape Coral • Fort Myers

1100 6th Ave. S. #14 • Naples, FL 34102
239 410-4727 • GKohrs1@aol.com
www.paradiserealtysellingnaples.com

Unser PARTNER in HAMBURG: WARNHOLZ Immobilien GmbH
www.warnholz-immobilien.de



Foto: leungchopan (1)

industriell genutzte Flächen (»Industrial«) und Mehrfamilienobjekte (»Multi-Family«). Darüber hinaus gibt es noch den Bereich unbebaute Flächen (»Land«).

Investoren erwerben diese Gewerbeobjekte, um sie an gewerbliche Mieter zu vermieten und um eine entsprechende Verzinsung beziehungsweise Rendite auf das eingesetzte Kapital (Kaufpreis) zu erzielen. Im Vergleich zu Wohnimmobilien sind die Renditen, also die Verzinsung auf das eingesetzte Kapital, bei Gewerbeimmobilien in der Regel deutlich höher.

Der Wert einer gewerblichen Immobilie wird – vereinfacht ausgedrückt – bestimmt durch die jährlichen Netto-Mieteinnahmen (Brutto-Mieteinnahmen abzüglich Kosten). Je höher die jährlichen Netto-Mieteinnahmen, desto höher der Marktwert der Immobilie. Anders ausgedrückt: Je höher die jährlichen Netto-Mieteinnahmen sind, desto mehr muss ein potenzieller Käufer für die gewerbliche Immobilie zahlen beziehungsweise desto höher ist der Erlös für einen etwaigen Verkäufer. Umgekehrt: Je niedriger die jährlichen Netto-Mieteinnahmen sind, desto geringer ist der Erlös für den Verkäufer und desto preiswerter die Immobilien für einen potenziellen Käufer.

Die Miete einer gewerblichen Immobilie wird in Florida anhand des Preises per Square Foot (SF) errechnet – vergleichbar mit einem Quadratmeter-Preis. Ebenfalls per SF werden die CAM-Kosten (»Common Area Maintenance« oder Betriebskosten) abgerechnet.

Wie immer im wirtschaftlichen Leben bestimmen auch im gewerblichen Immobilienbereich Angebot und Nachfrage die Höhe von Mieteinnahmen und damit den Wert (Kauf- oder Verkaufspreis) einer gewerblichen Immobilie. Darüber hinaus sind Faktoren wie Lage, Alter, Zustand, Umweltfaktoren und Entwicklungsmöglich-

keiten wichtige Faktoren für die Bewertung einer gewerblichen Immobilie.

Investoren im gewerblichen Immobilienbereich haben oft sehr unterschiedliche Kriterien für die Auswahl und den Erwerb eines Objektes. Ein ganz wesentliches Kriterium ist neben den oben genannten Faktoren die Gewinn- und Renditeerwartung und die damit eng verknüpfte Bereitschaft zur Entwicklung einer gewerblichen Immobilie. Auf Deutsch: je höher die Risikobereitschaft, desto höher die Renditechancen.

Im Gegensatz zu Wohnimmobilien sind der Kauf, die Verwaltung, das Management und der Verkauf von gewerblichen Immobilien ein sehr komplexer Vorgang. Intensive Marktkenntnisse und langjährige Erfahrung eines Beraters (»Commercial Real Estate Broker«) sind unerlässliche Voraussetzungen, um erfolgreich im gewerblichen Immobilienbereich aktiv zu sein und entsprechende Renditen erzielen zu können.



Stephan A. Burkard ist Associate Director European Investments bei Cushman & Wakefield / Commercial Property Southwest Florida, LLC in Fort Myers. Telefon (239) 489-3600, E-Mail: sburkard@cpswfl.com

HILFE, MEIN FERIENHAUS SCHIMMELT!

Auf den ersten Blick sieht das Feriendomizil gut aus. Auf den zweiten aber schon nicht mehr: Der Pool ist schmutzig, unter der Küchenspüle krabbeln Ameisen und in der Dusche schimmeln die Fugen. Wann ist es des Guten zu viel? Was ist zumutbar? Und welche Rechte hat der Mieter eigentlich?

VON MARCO WISCHMEIER

FERIENWOHNUNGEN und Ferienhäuser in Florida liegen voll im Trend. Für viele Fans des Sunshine States sind sie eine günstige und bequeme Art, den Urlaub zu verbringen. Man ist unabhängig von den Öffnungszeiten eines Hotelrestaurants, es gibt mehr Platz als in einem Hotelzimmer und man hat in der Regel einen privaten Pool.

Doch das tolle Angebot kann sich manchmal vor Ort als Albtraum erweisen. Flecken in Bettwäsche und Handtüchern, Schimmel in der Dusche, nicht geputzter Grill, das Internet funktioniert nicht – viele Urlauber können von solchen Horrorgeschichten berichten. Im Prospekt oder im Internet sah doch alles so schön aus ...

Lesen Sie bitte weiter auf Seite 76