



# DER PROZESS DES HAUSVERKAUFS

## FIRPTA

Wie in jedem anderen Land sind Sie verpflichtet, Steuern auf den Gewinn aus dem Verkauf zu zahlen. In den USA ist dies der Foreign Investment in Real Property Tax Act von 1980 (FIRPTA). Die IRS verlangt, dass die abschließende Firma 15 % des Verkaufspreises einbehält. Sie müssen dann im folgenden Jahr eine US-Steuererklärung abgeben, damit Sie möglicherweise einen Teil dieses Betrags zurückbekommen. Bitte beachten Sie, dass Sie auch eine US-Steuer-ID (ITIN) benötigen. Es ist daher ratsam, sich frühzeitig an ein professionelles Unternehmen zu wenden. Ihr REALTOR® wird Ihnen gerne behilflich sein.

## EINEN PREIS FESTSETZEN

Ihr REALTOR® wird eine Marktanalyse durchführen, um Ihnen zu helfen, den richtigen Preis für Ihre Immobilie festzulegen. Nachdem Sie sich auf einen Preis geeinigt haben, wird der REALTOR® einen Kaufvertrag vorbereiten, den Sie und die Maklerfirma unterschreiben müssen. In den meisten Fällen wird dies über Programme zur elektronischen Unterzeichnung erfolgen.

## BEREITEN SIE IHR HAUS VOR

REALTORS® sehen täglich viele verschiedene Objekte und können Ihnen wertvolle Tipps geben, wie Sie Ihr Haus für den Markt vorbereiten können, z. B. wie Sie es für Fotos und Besichtigungen in Szene setzen.

## INSERIEREN SIE IHR HAUS

Sobald alles fertig ist, wird Ihr REALTOR® Ihr Haus im MLS (Multiple Listing Service), auf anderen Websites und auf verschiedenen Social-Media-Plattformen listen.

## ANGEBOTE UND VERHANDLUNG

Sobald die Angebote eingegangen sind, wird Ihr Makler Ihnen die Vorteile und Risiken der einzelnen Angebote erläutern. Sie können dann jedes Angebot je nach seinen Vorzügen entweder annehmen oder ablehnen. Der Vertrag kann Ihnen auch per E-Mail zugesandt werden, und Sie können ihn mit einem elektronischen Unterschriftenprogramm unterzeichnen. Beachten Sie, dass der Käufer Ihnen nur eine bestimmte Frist einräumt, um den Vertrag anzunehmen, abzulehnen oder zu widersprechen.



## TREFFEN SIE SICH MIT EINEM IMMOBILIENEXPERTEN

Der Verkauf eines Hauses erfordert in der Regel Dutzende von Formularen, Berichten, Angaben und anderen technischen Dokumenten. Ein sachkundiger Experte wird Ihnen helfen, das beste Geschäft vorzubereiten und Verzögerungen oder kostspielige Fehler zu vermeiden.

## UNTER VERTRAG

Sie und der Käufer haben sich auf alle Bedingungen geeinigt und der Vertrag ist unterzeichnet. Der Käufer zahlt nun eine Anzahlung an die Abschlussgesellschaft/den Anwalt, um seinen guten Glauben zu beweisen. Diese Kautionszahlung wird auf einem sicheren Konto hinterlegt und Ihnen nach dem Verkauf gutgeschrieben. Möglicherweise müssen dem Vertrag ein oder mehrere Zusätze hinzugefügt werden, um besondere Eventualitäten zu regeln, z. B. wenn der Käufer ein Haus vor dem Kauf verkaufen muss. Ihr Makler kann Ihnen diese Klauseln im Detail erklären.

- **CASH:** Dies ist in der Regel das günstigste Angebot, da es nur wenige Bedingungen enthält. Vergewissern Sie sich, dass der Käufer Ihnen einen Nachweis über seine finanziellen Mittel vorlegt.
- **FINANZIERUNG:** In diesem Fall sollte der Käufer eine Vorabgenehmigung haben. Im Vertrag ist bereits festgelegt, wie lange der Käufer den Kredit beantragen muss und wie viele Tage er für die Genehmigung des Kredits benötigt.
- Der Finanzierungsprozess erfordert in der Regel eine Hausinspektion, ein Gutachten und eine Vermessung. Dies alles sind Unwägbarkeiten, die die Genehmigung und den Abschluss verzögern können.
- **HAUS INSPECTION:** Wenn der Hausinspektor Probleme feststellt, müssen er und der Käufer möglicherweise neu verhandeln.
- **WERTSCHÄTZUNG:** Der Gutachter erstellt eine eigene Schätzung. Liegt dieser Wert unter dem Vertragspreis, kann es sein, dass der Käufer den Kredit nicht erhält!

## KETTE DER EIGENTUMSRECHTE

Die Grundbuchämter recherchieren die so genannte "chain of title", d. h. die vollständige Geschichte des Eigentums an der Immobilie. Sie suchen auch nach bestehenden Pfandrechten und stellen sicher, dass alle Grundsteuern vollständig bezahlt sind.

## VERSICHERUNG DES EIGENTUMSRECHTS

Die Rechtsschutzversicherung wird in Höhe des Kaufpreises abgeschlossen und soll den Käufer finanziell und rechtlich gegen Ansprüche absichern, die bei der Prüfung des Eigentumsrechts nicht berücksichtigt wurden. In der Regel zahlt der Verkäufer des Hauses für diese Versicherung.

## ABSCHLUSS

Titelgesellschaften kümmern sich in der Regel um den Abschluss des Kaufvertrags für Ihr Haus. Diese Dienstleistung wird auch als "Abwicklung" bezeichnet. Sie erhalten alle Dokumente zur Überprüfung und müssen Ihre Unterschrift persönlich mit 2 Zeugen beglaubigen lassen. Dies kann bei einem Notar, in der US-Botschaft oder in Ihrem Rathaus geschehen. Die Originaldokumente müssen per Nachtexpress an die Eigentumsgesellschaft zurückgeschickt werden. Das Closing kann erst stattfinden, wenn diese Dokumente bei der Title Company eingegangen sind!