



Boligmarkedet i Florida viser tegn til bedring:

Tidenes boligkupp?

Når du kan få deg en splitter ny og moderne leilighet i Florida på 100 kvadratmeter til 500.000 kroner, er det kanskje på tide å investere?

Det er det tydeligvis flere og flere som vurderer. For eiendomsmeglere i Florida forteller om daglige henvendelser fra nordmenn på jakt etter sin egen bolig. Men la det være klart: Boligmarkedet i USA skjelver fortsatt i grunnvollene. En arbeidsledighet på rundt ti prosent og et fortsatt nervøst boligmarked gjør at mange boligeiere hverken klarer å betjene lånene sine eller

selge boligene sine. Et svakt arbeidsmarked og et boligmarked som har stabilisert seg langt under belåningsgraden for mange, gjør at analytikerne spår en ny topp i mislighold i år. I løpet av 2009 ble 2,82 millioner boliger tvangssolgt. I år ventes tallet å øke til 3 millioner.

Men enkelte boligindikatorer er i ferd med å peke oppover igjen etter

flere års nedgang.

Boligprisene i 20 amerikanske storbyområder falt med 0,7 prosent på årsbasis i januar. Nedgangen er den laveste på to år. Og ferske tall for boligsalget i februar viste overraskende kraftig vekst.

Også enkelte eiendomsforvaltere her hjemme har tydeligvis tro på at bunnen er nådd.



WEST PALM BEACH: I dette komplekset kan man kjøpe seg en leilighet fra 130.000 dollar og oppover. Samme type leilighet ble tidligere (oktober 2007) solgt for 415.000 dollar.

– Vi mener timingen for å investere i eiendom i Florida er svært gunstig. Leiligheter selges med betydelige rabatter i forhold til boligprisene for tre-fire år siden, og man ser ofte priser som er rundt 40 prosent under byggekost, forteller administrerende direktør i Colliers International, Thor Bjørdal, til Kapital.

Blide meglere

Med over ti års erfaring som eiendomsmegler i Florida har Lars Heldre i Superior Florida Realty, som i Norge går under navnet Floridabolig.no, inntrykk av at nordmenn etterspør flere boliger i USA i større grad enn før.

– Ja, faktisk var nordmenn blant de første som forsto at markedet i Florida var i ferd med å nå bunnen etter at eiendomsboblen sprakk i 2006. Boligprisene har nå stabilisert seg, og i noen områder ser vi også igjen verdistigning. Mange boliger kan nå kjøpes for langt under hva det koster å bygge nytt. Flere utbyggere har også senket prisene kraftig, sier han.

Ifølge Heldre er også omløpshastigheten i ferd med å ta seg opp.

– Vi som eiendomsmeglere, med tilgang til alt som er tilgjengelig av informasjon, ser også at gode objekter nå selges mye hurtigere enn før. Et hus med god standard som ligger ved vannet og har egen bryggeplass, og er priset til mellom en halv og en million dollar, blir i dag solgt i løpet av en måned eller to, i motsetning til tidligere. Da kunne det ofte ta flere år.

– Dessuten har mange lokale innbyggere som har sittet på gjerdet og ventet i flere år på at markedet skulle modne seg, sett at tiden nå er inne for å handle. Obamas såkalte tax credit har også vært et incentiv for å få markedet i bevegelse. I tillegg har jo den amerikanske økonomien begynt å vise tegn til forbedringer, poengterer Heldre.



BLIDE MEGLERE:
Lars Heldre og
Christian Pettersen
i Superior Florida
Realty.



Eiendomsmegler Niels Simonsen i eiendomsmeglerselskapet Bo i USA opplever også at interessen blant nordmenn er langt større enn tidligere.

– Det skyldes naturlig nok at boligprisene er historisk lave i Florida. Samtidig spiller det også inn at prisene i Middelhavet er langt høyere. Dessuten har de billige flybillettene gjort at Florida er mer aktuelt med hensyn til kjøp av bolig. Mange merker også at klimaet er langt bedre i Florida sammenlignet med Middelhavet. Og så er det jo betydelig billigere å leve i Florida i forhold til land som Norge.

– Hvilket inntrykk har du av boligprisene?

– Vi mener å se en forsiktig prisoppgang. Ikke glem at det ikke er bygget nytt i Florida de siste par årene. Faktisk er det i ferd med å bli utsolgt på flere nye boliger. Dette tror vi i sin tur også vil løfte prisene på bruktboliger etter hvert.

– Og i Florida får du boliger fra rundt 70.000 dollar og oppover, alt ettersom hva man er på jakt etter, opplyser Simonsen.

Eiendomsmegler Ina Gaertner i RE/MAX Partners holder til i Florida. Hun forteller at hun får daglige henvendelser fra potensielle norske kunder, som enten vil kjøpe eiendom som en ren

investering eller jakter en bolig til eget bruk.

– Kombinasjonen av en forholdsvis sterk krone og rekordlave eiendomspriser har ført til at mange nordmenn har kjøpt eiendom i Florida de siste månedene. Prisene har holdt seg stabile siden januar i fjor. Gjennomsnittsprisen for en enebolig i Broward County (Fort Lauderdale) er på 200.000 dollar, og for en leilighet/rek-

– Mange boliger kan nå kjøpes for langt under hva det koster å bygge nytt.

Eiendomsmegler Lars Heldre, Florida

kehusleilighet 75.000 dollar.

– De fleste nordmenn er veldig betatt av kanalene her i Fort Lauderdale og kjøper typisk et såkalt waterfront home med privat brygge i hagen. Men andre foretrekker en enklere løsning – kanskje en lettstelt leilighet rett på stranden eller noe rimeligere alternativ litt lenger vekk fra sjøen.

Gaertner jobber også mot andre investorgrupper i flere andre land som Sverige, Israel og USA. Disse er særlig interesserte i å kjøpe eiendomspro-

LUKSUS TIL SALGS: Den ultimate boligdrømmen er for mange nå på billigsalg i Florida. Og får du med deg en dollaroppgang på kjøpet, kan bolighandelen også gi deg en skikkelig økonomisk opptur.

sjekter direkte fra banken, som enten må ferdigstilles eller er klare for å selges (eventuelt leies ut).

– Prosjektene består gjerne av et større antall leiligheter, eneboliger eller kontorlokaler. Som investor er det på slike prosjekter man oppnår de beste prisene, fordi man kjøper flere enheter ad gangen. Det dreier seg om alt fra for eksempel tre til 250 leiligheter eller nye boligfelt med påbegynte eneboliger som ikke er ferdige. Dessverre så er det mange utbyggere som har gått konkurs, og prosjektene trenger ny kapital for å ferdigstilles.

Skatt og oppgjør

– Hvordan er det med boligbeskatning i en delstat som Florida – både av selve eiendommen og av mulige leieinntekter?

– En tommelfingerregel er at du betaler to prosent av kjøpsprisen på boligen i årlig eiendomsskatt. Om du leier ut boligen for en periode kortere enn 180 dager, må du betale 11 prosent i såkalt turistskatt. For perioder lengre enn 180 dager slipper du denne skatten.

– Jeg anbefaler likevel alltid kunder

om å ta kontakt med en regnskapsfører her lokalt for å få full oversikt over selvangivelse og skatt av inntekt ved utleie, da dette varierer fra sak til sak.

– *Hvordan fungerer oppgjørskompromisjonen?*

– Megleren og "The title company"/"The closing company" (firmaet som ser etter heftelser på skjøtet og koordinerer oppjøret) tar seg av det praktiske. Når det er en "cash deal", kan en som regel ha overtagelse 14 dager etter å ha inngått kontrakt. Dette er en smidig prosess som ikke tar lang tid om det ikke dukker opp noe uventet, som for eksempel en heftelse på skjøtet eller at inspeksjonen av boligen ikke går som forventet.

– Ved et short sale (der banken må ettergi en del av lånesummen etter som selger skylder mer enn hva salgsprisen er, noe som ikke har vært uvanlig i Florida den siste tiden, red.anm.) kan overtagelsen skje så lenge som ni måneder etter at man inngår kontrakt, og dette kan være veldig frustrerende for alle parter. Spesielt for kjøper som sitter i det uvisse om banken vil gå med på dette eller ei, understreker Gaertner.

- I Florida får du boliger fra rundt 70.000 dollar og oppover, alt ettersom hva man er på jakt etter.

Eiendomsmegler Niels Simonsen, Florida

Kjøpe eiendom direkte fra banken?

Gaertner forteller også at det er stor interesse for å kjøpe eiendommer som eies av bankene.

– REO står for "Real Estate Owned". Dette er eiendommer som har gått gjennom en såkalt foreclosure (nærmest en salgsauksjon) og er nå eid av banken eller boliglån-selskapet.

– Selv om noen av prisene på de bankede eiendommene er så mye som 70 prosent lavere enn da pristoppen ble nådd i årsskiftet 2005/2006, må man være forsiktig med å kjøpe en REO hvis hensikten er å tjene penger på det. For selv om bankene vanligvis er ivrige etter å selge slike eiendommer fort, er de også sterkt motivert for å få så mye som de kan for objektene. Når det gjelder verdien av et REO, må du se nøye på sammenlignbare salg i nabolaget, og sørg for å ta hensyn til

tiden og kostnadene ved eventuelle reparasjoner eller ombygginger som nødvendig for å forberede huset for videresalg, råder Gaertner.

Hun forteller videre at de fleste bankene har en egen REO-avdeling. Før du byr på eiendommen, bør du finne ut så mye som mulig om tilstanden på eiendommen og hvilken prosess banken har for behandling av et mulig bud fra deg.

– Dessuten vil tilbudet ditt være mer attraktivt for banken hvis du kan legge ved dokumentasjon på din betalingsvne, for eksempel en forhåndsgodkjenning fra en utlåner. Når du har levert ditt tilbud, kan du forvente at banken lager et mot-tilbud. Da er det opp til deg å avgjøre om du vil godta mot-tilbudet, eller fortsette prosessen med nye bud.

– Og ikke glem at dette er en prosess som kan involvere flere perso- ▶

Jakten på kongefølelsen!

URBANT MILJØ MED GRØNNE VIBBER.
SPENNENDE BO- OG ARBEIDSTED MED
KORT VEI TIL DET MESTE.

nydalen



nydalen.no

Avantor Eiendomsforvaltning AS | Tel: 45485400

www.antor.no

– eiendom for hodet og hjertet



- Kombinasjonen av en forholdsvis sterk krone og rekordlave eiendomspriser har ført til at mange nordmenn har kjøpt eiendom i Florida de siste månedene.

Eiendomsmegler Ina Gaertner, Florida

ner i banken. De jobber som kjent ikke på kveldstid eller i helger. Derfor er det ikke uvanlig at dette kan ta flere uker før man kommer til enighet med banken. Men kjøper du en bankeid eiendom, tar overtagelsen i gjennomsnitt 30 dager, sier Gaertner.

Niels Simonsen understreker at det ved en eiendomshandel i Florida er flere former for salg.

- Short sales er en salgsform rett før et tvangssalg, hvor salg foregår via bud til eier, panthaver eller bank. Budprosessen kan ta helt opp til seks måneder. Dette er jo naturlig nok en veldig usikker prosess for kjøper, og generelt fraråder vi å kjøpe på slike

vilkår, lyder Simonsens råd.

- Bank Owned er en annen form hvor banken eller panthaver har overtatt eiendommen. Handelen skjer mye kjappere i slike tilfeller. Og den prisen som selger har satt på eiendommen, er som regel også det man forventer å få inn ved et salg.

- Derfor er det direkte feilaktig når noen hevder at man i Florida kan kjøpe eiendommer med store prisrabatter. Når man har slike forventninger, er ofte resultatet at mange potensielle kjøpere blir skuffet og betrakter oss som dårlige meglere. Det eneste man oppnår ved et for lavt bud til panthaver, er at man legger det i "syltekrukken" og venter på et bedre bud fra andre kjøpere, sier Simonsen.

GATED COMMUNITY: Eiendommen - The Bentley at Cobb's landing - et såkalt 'gated community' - består av 200 leiligheter fordelt på 19 bygninger med felles klubbhus. I gjennomsnitt ble det betalt 550.000 kroner pr. leilighet.

På tide med eiendomsfond?

Et av de aller nyeste eiendomsfondene

Ti tips for en vellykket bolighandel i USA

1. Sørg for å knytte deg opp mot en offentlig godkjent megler. Det er kun en såkalt State License Realtor som ifølge amerikansk lovgivning kan gjennomføre en eiendomshandel. En eiendomsmegler fra Norge eller Europa kan ifølge amerikansk lovgivning ikke utføre lovlige visninger og salg i Florida. Bli heller ikke overrasket over at det er flere meglere involvert i eiendomstransaksjonen. I Florida er det nemlig slik at to meglere er tilknyttet hver handel - en som representerer selger og en som representerer kjøper.

2. Ta stilling til om eiendommen skal kunne leies ut - både på kort og lang sikt.

3. Det er viktig å velge seg et hovedtema: Hva er viktigst, golf, sjøliv, waterfront/strandliv eller byliv? Og selvfølgelig er det viktig at man er tydelig på hva man er på jakt etter (enebolig, townhomes (rekkehus) eller Condo (leilighet)). Kartlegg derfor sammen med megler hva slags behov du har. Det kommer an på livsstil, budsjett, og om du vil leie ut eller ikke. Når dette er gjort, kan megleren sende prospekter til kjøperen. På den måten begrenses antall boliger du trenger å se på når du kommer over for visninger, og du kan bruke tiden mer effektivt.

4. Spesifiserte ønsker og krav fra deg som kjøper bidrar også til at hele kjøpsprosessen effektiviseres. Meglerne er nemlig nødt til å lage avtaler før et eventuelt besøk fordi amerikansk lovgivning krever varsel på 14 timer hvis kunden skal se et bebodd hus. Det skal derfor avtales med møbelfirma, utleiefirma, forsikringsselskap, bank (det må opprettes amerikansk konto) og eventuelt en advokat eller revisor.

5. Unngå "short sales" om du kan. Dette er en uvis og langvarig prosess som er veldig frustrerende for kjøper.

6. Ha finansieringsbevis med deg fra banken slik at du er klar til å legge inn et bud når drømmeboligen dukker opp.

7. "Cash is king." Om du må finansiere, får du de beste vilkårene i Norge. Som regel er det derfor bedre å låne på boligen din der, enn å få finansiering lokalt i Florida.

8. Inspiser alltid boligen etter du har inngått kontrakt. Megleren din vil anbefale et inspeksjonsfirma som vil se etter feil og mangler. Viser det seg at det er mye galt med boligen, kan du trekke kjøpet eller reforhandle prisen ved å vise inspeksjonsrapporten.

9. Du må regne med rundt én prosent i overtagelseskostnader. Dette innebærer blant annet en forsikring mot heftelser på kjøpet.

10. Vær klar til å betale opp til ti prosent mer enn prisantydning på bankeide objekter. Det er ofte mange bud på disse gode kjøpene, og det er ikke uvanlig at salgsprisen er høyt over prisantydning. Disse er likevel de beste kjøpene, selv om en må betale litt mer enn banken forlanger.

som retter seg mot boligmarkedet i Florida, ble etablert ved årsskiftet av Colliers Corporate, som er en del av Colliers International. På vegne av det norske selskapet Florida Residential KS kjøpte de en eierandel på 75,95 prosent i et selskap som eier 70 leiligheter i Palm Harbour, Florida. Florida Residential var tilrettelagt av Pareto PPN, med Colliers Corporate som kjøpsrådgiver. Selskapets eiere består av 46 norske investorer.

Eiendommen – The Bentley at Cobb's Landing – er et såkalt *gated community* bestående av 200 leiligheter fordelt på 19 bygninger med felles klubbhus. I tillegg finnes blant annet svømmebasseng, treningssenter og konferansesaler. Eiendommen er bygd i 1990, men gjennomgikk omfattende renovering for et par år siden. Leilighetene har en gjennomsnittlig størrelse på 119 kvadratmeter. De fleste leilighetene er over to etasjer med to til tre soverom. Florida Residential betalte i gjennomsnitt 550.000 kroner pr. leilighet.

Eksisterende eier kjøpte eiendommen i 2005, med intensjon om å konvertere til selveierleiligheter (såkalte condominiums), pusse opp og deretter selge. 130 leiligheter ble solgt i perioden 2005–2008, de fleste til priser over det dobbelte av hva prisen Florida Residential kjøpte dem til. Etter som markedet ble stadig dårligere, ble eieren sittende igjen med 70 leiligheter som Florida Residential kjøpte til sterkt rabatterte priser.

– Leilighetene leies ut på kontrakter med minimum løpetid på seks måneder. Pr. mars er 83 prosent av leilighetene utleid. Strategien er å selge leilighetene og tilbakebetale investert kapital pluss avkastning etter hvert som markedet får en mer normal prising opp mot langsiktig trend, sier

Råd ved boligleie i USA

- ✓ Ikke vær redd for å prute! Meglerne opererer ikke med noen faste og absolutte priser på utleieleilighetene. Prisene er kun indikative og er et utgangspunkt for diskusjon. Utleier og meglere er derfor vant med at leietagere pruter.
- ✓ Når du signerer en leiekontrakt, krever utleier mellom én til tre månedsleier som depositum. Leieperiodene går gjerne fra ett til to år.
- ✓ En måte å få oversikt over hva som er til leie på, får man ved å kontakte et såkalt leasing-office. Der vil en leasing-manager (utleiemegler) vise deg de forskjellige objektene som kan være av interesse. ✓ Disse utleiemeglerne sitter på oppdaterte lister over hva som er til leie og til hvilke priser. De tar rundt én månedsleie i honorar dersom de får signaturen din på leiligheten. Men et tips er å ta direkte kontakt med eier av bygget og si at du er villig til å inngå en leiekontrakt mot at han eller hun tar suksesshonoraret til megleren.
- ✓ På nettet finnes det flere management-companies. Dette er store utleiebyråer med en bred portefølje av objekter til leie. På www.related.com finner du en av de største utleierne i USA.
- ✓ Dessuten: Inngå kontrakt med etablerte aktører med gode referanser. Dette gir deg også tilstrekkelig fleksibilitet: Dermed kan du for eksempel inngå leiekontrakt for en kort periode (et halvt år eksempelvis). Samtidig kan du kostnadsfritt bytte mellom de ulike leieobjektene – som ligger i porteføljen til utleiefirmaet – når utleieperioden er over. Store byråer tilbyr også et vidt spekter av service-ordninger og fasiliteter knyttet til leiligheten du leier. Be om å få tilgang til dette uten at det skal koste deg noe ekstra!

administrerende direktør i Colliers International, Thor Bjørdal.

Han opplyser videre at fondet er såpass ferskt at det foreløpig ikke har vært registrert noen omsetning i annenhåndsmarkedet. Pareto står for eventuell omsetning av fondsandeler. Fondet er gearet ved at 70 prosent av kjøpesummen er belånt. Totalt innskutt egenkapital er 25 millioner kroner.

– *Hvorfor har dere organisert Florida Residential som et kommanditt-selskap?*

– En av fordelene med å være organisert som et KS er at det er enklere å ta ut penger av selskapet for deg som investor. Og hvis du selger andelen dine med gevinst, beskattes de likt som aksjer. Det vil si at det ikke regnes gevinst – eller utbyttebeskat-

ning, hvis du eier fondsandelen din gjennom et selskap, sier Bjørdal.

– *Hvis jeg har lyst til å kjøpe meg inn i Florida Residential, blir jeg belastet med noen årlige forvaltningshonorarer tilsvarende man får når man sparer i aksjefond?*

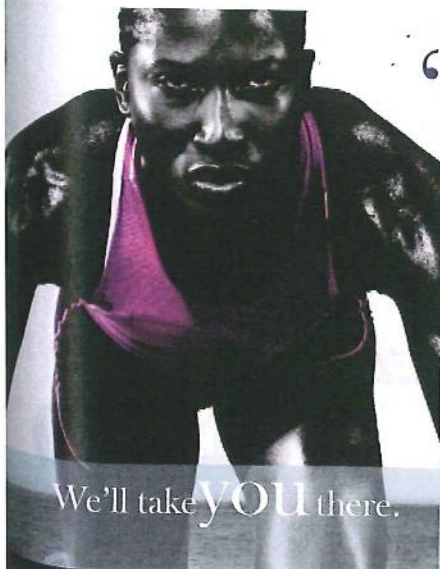
– Nei, men selskapet betaler Colliers et årlig forvaltningshonorar på 0,6 prosent av eiendomsverdien i fondet.

Mye tyder på at også institusjonene igjen har signalisert interesse for å investere i eiendom i Florida.

– Vi etablerer et nytt fond rett over påske etter samme modell som Florida Residential. Minstetegning i fondet blir også denne gang på 250.000 kroner, avslutter Bjørdal.

Sigurd E. Roll

sigurd.roll@kapital.no



We'll take YOU there.

“ Med hjelp av effektive løsninger fra Amesto Solutions oppnår vi bedre oversikt, bedre styring og økt lønnsomhet. ”
Erlend Avestad, Purchasing Manager, Hitec Products Drilling AS

Ønske om mer effektiv økonomistyring?

Amesto Solutions leverer systemer som dekker de fleste bedrifters forretningsprosesser fra A til Å. I hovedsak innebærer dette programvare innenfor økonomi, logistikk, salgsstøtte, lønn og rapportering med tilhørende konsulenttjenester og support.

amesto[®]
Solutions

VISMA
Platinum Certified
Partner

Amesto Solutions AS

Tlf.: 815 68 200

E-post: solutions@amesto.no

www.amestosolutions.no