

TOURISMUS

# USA schnellstmöglich

Nie waren die USA günstiger. **Millionen Deutsche** planen den Aufbruch – zum billigen Urlaub oder ins zweite Zuhause

## NEW YORK

Nicht nur bei deutschen Gästen klar auf Platz eins: Big Apple zieht mit Shopping, Museen und touristischen Highlights (in der Mitte das Empire State Building) die Massen an





## ARIZONA

Seid umschlungen, die Ihr Euros in den Taschen tragt! Auch der Südwesten der USA liegt im Trend

### Auf zu neuen Rekorden: USA immer beliebter!

Einreise Deutscher in die USA  
(in Mio.)





## CROSS-COUNTRY

Vor allem bei USA-Rundreisen, die in Deutschland günstiger zu buchen sind, verzeichnen Anbieter wie Canusa, Dertour oder FTI starke Zuwächse

## SONNIGER WESTEN

Kalifornien mit San Francisco (hier die Golden Gate Bridge) gilt mittlerweile als durchaus erschwingliches Traumziel



Den Namen Billie Leroy kannten bis zum Februar 2008 nur New-York-Insider. Dann hingte der schrullige „Antiquitäten“-Händler aus der Lower East Side ein handgeschriebenes Pappschild in das Schaufenster seines Trödel Ladens – und erlangte Weltberühmtheit. Kaum jemand zuvor hatte den Zustand des US-Dollars und der amerikanischen Wirtschaft treffender auf den Punkt gebracht: „Euros only“, schrieb Leroy. Für einen Euro zahlten Banken damals 1,30 US-Dollar.

Mittlerweile liegt der Wechselkurs an guten Tagen mehr als 20 Prozent höher. Der Greenback trudelt von Rekordtief zu Rekordtief – und auch sein Image ist mau wie selten. Bereits vor Wochen warf HipHopper Jay-Z in seinem Video „American Gangster“ nicht mit US-Noten um sich, sondern erst lilafarbene 500-Euro-Noten machten den Musiker zum wahren König von New York. Die amerikanische Presse zeigte sich „not amused“. Doch Mitte März gestand selbst eine CNN-Moderatoren-Crew live auf Sendung: „Wie schön wäre es, wenn wir in Euro bezahlt würden!“

Derweil grassiert in New York eine Art „Leroy-Fieber“ – allerdings ohne Pappschilder, denn selbst Luxusläden, Bars und Nobelrestaurants goutieren die Einheitswährung vom Alten Kontinent bevorzugt als „offizielles Zahlungsmittel“, welches ausländische Touristen verstärkt in Umlauf bringen. Denn nie waren die Vereinigten Staaten preiswerter „zu haben“!

Auf den Geschmack USA-Trip zu Schleuderpreisen kommen vor allem deutsche Touristen. „Wenn alles normal läuft, knacken wir

## Besucher aus Übersee 2006

in Mio., in Klammern: Veränderung gegenüber 2005

New York City	6,22	(+7%)
Los Angeles	2,51	(-3%)
Orlando	1,99	(-1%)
San Francisco	1,99	(-6%)
Miami	1,97	(-5%)
Oahu/Honolulu	1,73	(-5%)
Las Vegas	1,65	(-7%)
Chicago	1,06	(-2%)
Metro DC Area	1,06	(-4%)
Boston	0,99	(+24%)
San Diego	0,65	(+30%)
Atlanta	0,48	(-15%)

## Globaler Anziehungspunkt

New York gehört zu den größten Tourismusmagneten weltweit. Nachteil: Mit durchschnittlich etwa 270 US-Dollar liegen auch die Zimmerpreise auf Rekordniveau – Preissenkungen sind nicht in Sicht

Quelle: U.S. Department of Commerce



## MIAMI

Der Pool mag geschlossen sein. Ansonsten gilt im Art Deco District: für Euro-Zahler besonders gern geöffnet!

## NEW YORK

„Antiquitäten“-Händler Billie Leroy akzeptierte als einer der Ersten den Euro als „offizielles Zahlungsmittel“



## Absturz einer Weltwährung



**Der Greenback** verliert gegenüber dem Euro seit 2001 an Wert. Shopper und Anleger sollten zwischenzeitliche Erholungen einplanen

in diesem Jahr die 500 000-Besucher-Grenze“, prognostiziert das Fremdenverkehrsbüro NYC & Company. Für das gesamte Land dürfte die Zahl der deutschen Besucher auf über 1,5 Millionen steigen. Inzwischen ist Deutschland, hinter Großbritannien und Japan, der dritt wichtigste Markt. 40 Prozent Umsatzplus in diesem Sommer, sagt die Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) der Reiseindustrie voraus.

**Längst vergessen sind die Jahre nach „9/11“**, als das Geschäft dramatisch einbrach. Infolge der Terroranschläge auf das World Trade Center sackte die Besucherzahl bis Ende 2002 um rund 35 Prozent ab. Und weitere Dämpfer der globalen USA-Euphorie folgten nahtlos: Die amerikanische Regierung initiierte den globalen Kampf gegen den Terror, der Irakkrieg brach aus, und die Regierung um George W. Bush avancierte zum wenig populären Sinnbild amerikanischer Selbstherrlichkeit.

Mit dem Imageverlust der USA geriet auch der Greenback in schwere Turbulenzen. „Seit Bush nach den Kongresswahlen vor eineinhalb Jahren mehr und mehr ins Abseits gerät, geht das Geschäft wieder richtig ab“, konstatiert Tilo Krause-Dünow, Vorstandsmitglied der VUSA, dem Dachverband der deutschen USA-Reiseanbieter. „In zwei bis drei Jahren könnten wir die 2-Millionen-Grenze knacken“, so die noch vorsichtige VUSA-Schätzung.

Wenn es früher um freie Betten ging, hieß es für die deutsche Klientel zwischen Alaska und Florida unisono: „No rooms!“ Allein der amerikanische Gast war wirklich willkommen.

„Inzwischen rennen uns US-Vertreter die Bude ein, um deutsche Gäste zu bekommen“, stöhnt Krause-Dünow. Selbst hawaiianische Hoteliers, die jahrelang mantraartig mit Preissteigerungen von 25 bis 30 Prozent den Markt schockierten, haben plötzlich das Wort „Sonderangebot“ in ihren Sprachschatz – und ködern mit „5 for 3“-Offerten (fünf Nächte bleiben, aber nur drei Nächte zahlen).

**Des einen Leid, des anderen Freud:** Kein Wunder, denn das amerikanische Geschäft ist vielerorts drastisch zurückgegangen. „Uncle Sam’s“-Nachkommen sorgen sich nicht um ihren Urlaub, sondern vielmehr um das eigene Dach über dem Kopf. Die Finanz- und Immobilienkrise lässt das US-Bürgertum zittern – und deutsche Schnäppchenjäger frohlocken. Das Land der ungeahnten Möglichkeiten ist für teutonische Häuslesucher mit Euro-Konto zum Land der ungeahnten Gelegenheiten geworden. Nie schien der Zeitpunkt günstiger, in die eigenen vier Wände unter ewig scheinender Sonne in Florida zu investieren. „Das Geschäft brummt. Die Zuwächse sind enorm“, jubiliert die mehr und mehr deutschsprachige Maklergilde, die vor allem rund um Fort Myers (Florida) ihre Provisionen einfährt. Und sich fünfmal die Woche gegen 18 Uhr am Airport der Stadt über den Weg läuft: Dann landet Air-Berlin-Flug AB 6026 direkt aus Germany – und die lukrative Jagd nach Schnäppchen und Schnäppchenjägern beginnt aufs Neue. ■

PETER HINZE





## MAN SPRICHT DEUTSCH

Stefan Bolsen vertritt für das deutsche Immobilienunternehmen Engel & Völkers Residenzen in Florida – wie diese in Naples

## IMMOBILIEN

# Zehn Zimmer, Küche, Boot

Häuschen mit Meerblick:  
Deutsche Anleger haben die  
**Sonnenküste Floridas** als  
Schnäppchenparadies entdeckt

In der Auffahrt zur ockerfarbenen Villa am Yardarm Court in Cape Coral (US-Bundesstaat Florida) liegt eine Kokosnuss. Die Palmen wiegen sich sanft in der warmen Meeresbrise, und die Hibiskusbüsche blühen schon Anfang April himbeerfarben. Celia von Falkenhausen, Unternehmergegattin aus Hamburg, streckt den sonnengebräunten Arm aus und lässt ihn einmal durchs Panorama schweifen: „Das ist unser Traumhaus“, strahlt die 38-Jährige.

Das nagelneue Anwesen mit 400 Quadratmeter Wohnfläche, zehn Zimmern, vier Bädern, Pool, Whirlpool, Dreiergarage, Indoor- und Outdoor-Küche sowie einem Anlegeplatz samt Kran für „sehr große Boote“ hätte ursprünglich 2.395.000 Dollar kosten sollen. Weil der US-Besitzer kurz vor der Zwangsvollstreckung steht, ist es um 880.000 Dollar reduziert worden. Es steht also für umgerechnet rund 950.000 Euro zum Verkauf.

Schnäppchenparadies Florida? Immer mehr Bundesbürger spielen mit dem Gedanken, an der Golfküste Floridas eine Immobilie zu erwerben. Die Bedingungen scheinen so günstig zu sein wie schon lange nicht mehr.

„Wir haben zum einen wegen der hiesigen Immobilienkrise einen absoluten Käufermarkt mit riesiger Auswahl“, sagt Makler Thomas Hopf von der neu eröffneten Engel-&Völkers-Niederlassung in Cape Coral. „Zum anderen profitieren deutsche Kunden zusätzlich noch vom starken Euro.“

Seit Anfang des Jahres verzeichnen Hopf und seine deutschen Maklerkollegen aus der

## URLAUB FÜR IMMER

Küstenbesichtigung  
am Fischer-Pier  
in Naples: Seit der US-  
Immobilienkrise und der  
Dollar-Schwäche treten  
Deutsche zunehmend als  
Hauskäufer auf



Region verstärkt Nachfragen aus der alten Heimat. „Wir sind auf dem Preisniveau von 2003 angekommen“, sekundiert auch Stefan Bolsen, vom Engel-&Völkers-Büro im benachbarten Naples, wo zum Beispiel im akkurat manikürten Golfer-Resort Lely eine pastellfarbene Villa mit drei Schlafzimmern, Pool, Jacuzzi und Einbauküche voll möbliert für knapp unter 300 000 Euro zu haben ist.

Traut man den in Florida öffentlich zugänglichen Steuerakten, haben im ersten Quartal dieses Jahres 45 Prozent mehr Deutsche im Bezirk Lee County, der Fort Myers und Cape Coral umschließt, Immobilien erstanden als noch im Vorjahr. Der Großteil davon in der Preisklasse von 200 000 bis 400 000 Euro. „Wer sich mit einer kleineren Wohnung weiter im Landesinneren zufriedengibt, findet sogenannte Short-Sale-Objekte, die kurz vor der Zwangsversteigerung stehen, gar für unter 100 000 Euro“, sagt Christine Mai, Maklerin beim Immobilienbroker Re/Max in Naples und gebürtige Münchenerin.

Dabei sollte man sich die Preise innerhalb einer Ferienanlage genau anschauen, denn zurzeit komme es durchaus vor, dass eine Wohnung, die sich im Short Sale befindet, „bis zur Hälfte günstiger ist als ein exakt gleich geschnittenes Objekt nebenan, das regulär verkauft wird“, so Immobilienfachfrau Mai. Für Short Sales brauche man allerdings „wegen der nicht ganz einfachen Abwicklung“ als Käufer gute Nerven.

Die meisten Deutschen, die jetzt in Südwestflorida zuschlagen, kaufen nicht, weil sie sich eine exponentielle Wertsteigerung wie in den Boomjahren 2005/06 erhoffen und das Objekt schnell wieder mit vermeintlichem Gewinn loswerden wollen, sondern weil sie die Region sehr gut aus alljährlichen Urlauben kennen. Sie möchten entweder nicht mehr mieten oder nach einem Spanien-Abstecher wieder Eigentümer sein.

Wie Kurt und Doris Mühlbauer aus München. Sie reisen seit 1993 nach Naples, dem nobleren Nachbarstädtchen von Fort Myers, ►

## Bündnis mit dem Glück?

**Florida nimmt die Ehe besonders ernst:** Kauft ein Verheirateter allein auf seinen Namen eine Immobilie, erhält seine Angetraute trotzdem automatisch ein lebenslanges Nutzungsrecht – und umgekehrt. Das heißt: Ohne den anderen lässt sich die Immobilie nicht mehr verkaufen. Ob das Paar von Anfang an eine Gütertrennung vereinbart hat oder sich später scheiden lässt, interessiert in Florida nicht.



### SUNSHINE-REGGAE

Der deutsche Makler Thomas Hopf (r.) mit seinen Klienten Celia und Hubertus von Falkenhausen aus Hamburg auf dem Balkon einer zum Verkauf stehenden Villa in Cape Coral



## Was kostet Florida?

Die Nebenkosten eines Hauskaufs in Florida sind übersichtlich, der Unterhalt der Immobilie aber überrascht viele deutsche Käufer:

### • Der Kauf

#### Die Maklercourtage

zahlt der Verkäufer. Als Nebenkosten laufen vor allem die Anwaltskosten auf (etwa 1000 bis 2000 Dollar). Hinzu kommt meist der einmalige Beitrag (etwa 0,75 Prozent des Kaufpreises) für eine Versicherung, die gegen fremde Ansprüche absichert (s. Kasten rechts: Title Insurance).

### • Laufende Kosten

**Ein bis 2,5 Prozent des Gebäudewerts** kassiert die Gemeinde einmal pro Jahr als Grundsteuer – erhöht sich der Immobilienpreis, steigt die Steuersumme.

Hinzu kommen die **Gebühren für den Steuerberater**, der die Steuererklärung betreut.

Fast jedes Haus in Florida hat einen **Pool – der muss gereinigt werden**.

Außerdem haben viele Gemeindeoberen ein Faible für gepflegte Gärten: Ist der Rasen nicht getrimmt, sind schnell **250 Dollar und mehr Strafe fällig**. Also sollten Hausbesitzer einen Gärtner engagieren.

Insgesamt kommen etwa **500 bis 1000 Dollar im Monat** zusammen.



in die Ferien. Naples sei nicht Amerika, schmunzeln die Einheimischen hier gern, sondern Disneyland für Erwachsene. Und dann kursiert noch der Witz, dass der letzte Hurrikan 100 Millionen Dollar Schaden angerichtet habe – weil er vier Häuser zerstört habe.

In Naples wohnen Unternehmer wie zum Beispiel SAP-Mitbegründer Dietmar Hopp oder Jochen Holy, einer der Enkel von Hugo Boss. „Im Winter gibt es nichts Schöneres“, schwärmt Ex-Banker Mühlbauer, der schon in Tokio, Moskau und New York beheimatet war. „Wir haben auch Spanien ausprobiert. Das ist einfach kein Vergleich.“ Im November 2007 haben die Mühlbauers dann eine großzügige Südwohnung mit Seeblick im Ortsteil Briarwood für umgerechnet 220 000 Euro erstanden, deren ursprünglicher Preis 375 000 Euro war. Sie wollen die grauen Monate Oktober/November und Januar/Februar in der Sonne verbringen.

Während der Sommersaison kümmert sich dann die deutschsprachige Immobilienmaklerin Linda Brand mit ihrer Hausverwaltungsfirma German Services um die Wohnung der Mühlbauers und um etwa 50 weitere Objekte. Sie macht regelmäßige Hausbesuche, organisiert die Gartenpflege sowie den Pool- und Putzservice und bezahlt auf Wunsch auch alle Rechnungen. So ein Rundum-sorglos-Paket kostet bis zu 100 Euro monatlich zuzüglich entstandener Kosten.

Viele Eigentümer vermieten daher ihre Immobilie während ihrer Abwesenheit. Für ein Haus mit drei Schlafzimmern könne man, je

nach Saison, „ungefähr mit 100 Euro Mieteinnahmen pro Tag rechnen“, so Brand. Nach den schwachen Jahren 2006 und 2007 sei die Saison 2008 „sehr gut gebucht“.

Neben Eigenheimkäufern zieht es offenbar auch vermehrt deutsche Investoren ins Land des scheinbar unbegrenzt fallenden Dollars.

Rainer Filthaut, Inhaber der International Realty Corporation (IRC), ist gleichzeitig Vorsitzender der örtlichen deutsch-amerikanischen Handelskammer (GABC). „Es ist schwer zu sagen, ob wir den tiefsten Punkt schon erreicht haben, wie viele meinen, oder ob die Preise um vielleicht noch zehn Prozent sinken“, sagt Filthaut, der seit Jahresbeginn nichtsdestotrotz „deutlich mehr Nachfragen“ aus Europa und dem Nahen Osten für Investitionen in Ferienanlagen oder Einkaufszentren verzeichnet.

**Ein Investment oder ein Immobilienkauf** in einem fremden Land könne „zumindest hier in Südwestflorida erstaunlich schmerzfrei ablaufen“, sagt Dirk Rheker, Chefredakteur des deutschsprachigen „Florida Sun Magazine“, das unlängst „Florida on Sale! So stark ist Ihr Euro“ titelte. „Die deutsche Infrastruktur in dieser Gegend ist einfach einmalig.“

Vom deutschsprachigen Immobilienmakler über den Hypothekenvermittler, den Bankangestellten bis zum Steuerberater und Rechtsanwalt ist alles vorhanden. Und das Charter-Flugunternehmen Air Berlin fliegt fünfmal pro Woche von Düsseldorf und München direkt den Flughafen von Fort Myers an.

Neue Welt. Die von Falkenhausens warten jetzt erst mal gespannt, ob der unter Zug-

## DISNEYLAND

für Erwachsene: Zuckerbäckerfassade eines Luxusapartment-Komplexes mit Boutiquen und Restaurants am Jachthafen von Naples



### COOLE SZENE AN DER KÜSTE

Nightlife im Südwesten Floridas: Restaurant und Bar „Blue Sushi“ in Fort Myers

zwang stehende Noch-Eigentümer ihr Angebot annimmt oder einen Gegenvorschlag macht. Sie leben seit neun Monaten in Florida und haben sich zwischenzeitlich ein Geschäft mit dem Export von Luxusfahrzeugen nach Europa aufgebaut.

Bis zu 100 Autos verschifft Hubertus von Falkenhausen, 42 und Eigner der Exportfirma Florida West Coast Trading, monatlich nach Deutschland, darunter Marken wie Porsche, Ferrari oder Aston Martin. Meist besorgt der Freiherr aus Hamburg für seine Kunden ganz spezielle Modelle – wie etwa einen Mercedes 380 SL, Baujahr 1982, in Dunkelblau mit cremefarbenen Ledersitzen für Königin Margrethe von Dänemark.

„In Deutschland wird es einem schwer gemacht, unternehmerisch etwas auf die Beine zu stellen“, erklärt Falkenhausen die Beweggründe der vierköpfigen Familie, nach Florida auszuwandern. „In den USA wird Leistung geschätzt.“

Ehefrau Celia erfreut insbesondere der „höhere Lebensstandard zu günstigen Preisen“. Und natürlich das Wetter: „Wir können das ganze Jahr über mit dem Boot zum Restaurant fahren.“ Tochter Cindy, 9, findet in der neuen Heimat „den Pool“ am besten. Schwester Malicia staunt dagegen darüber, dass man im Golf von Mexiko täglich Delfine sichten kann. „Die habe ich in Deutschland nie gesehen“, erklärt die Elfjährige. „Nur mal im Heidepark bei Hamburg.“ ■

SUSANN REMKE

## Wo eine Kuhhaut über Eigentum bestimmen kann

**Finanzierung, Hauskauf, Versicherungen – in Florida läuft das anders als in Deutschland. Was beim Erwerb der Traumimmobilie zu beachten ist:**

### • Der Preis

Zwei Informationen sind wichtig vor einem Immobilienkauf in Florida: Was kosten vergleichbare Häuser oder Wohnungen in der näheren Umgebung, und wie hoch war die Grundsteuer im Vorjahr. So erhalten Käufer ein Gefühl, ob der Preis angemessen ist. „Gute Makler liefern diese Informationen“, sagt Reiner Galler, LBS-Vertriebsdirektor und USA-Kenner.

Außerdem listen Internet-Seiten wie zillow.com oder realtor.com auf, zu welchen Preisen ein Haus oder eine Wohnung in der Vergangenheit verkauft worden ist. Oliver Tonn von Engel & Völkers in Florida sagt: „Während in Deutschland keiner über Geld spricht, ist das für Amerikaner völlig normal.“

### • Die Finanzierung

Deutsche Banken nehmen keine US-Immobilien als Kreditsicherheit – bleiben die US-Banken. Für ein Darlehen in den USA ist es wichtig, sich als verlässlicher Kunde zu präsentieren, dafür fehlen aber meist die Daten. Das lässt sich ändern: Man nimmt für einen Fernseher, einen Fotoapparat oder ähnliches einen Kredit bei einer US-Bank auf und hinterlegt als Sicherheit die Summe in bar. Der Kredit wird in einem Jahr zurückgezahlt, und so hat sich der Neukunde als guter Geschäftspartner installiert. „Neben der Absicherung ist das Kundenverhalten in den USA für die Bewilligung eines Kredits entscheidend“, sagt LBSler Galler. Die Angebote der Banken können bis zu einem Prozentpunkt variieren; deshalb: vergleichen!

### • Der Kauf

Ein Immobilienkauf in Florida erfolgt in zwei Schritten: Vorvertrag und Abschluss. Beim Vorvertrag bietet der Käufer einen Preis und zahlt einen Teil an. Wenn der Verkäufer schriftlich zustimmt, sind beide daran gebunden. Beim Abschluss – erhält der neue Hausherr die Übereignungsurkunde und der Verkäufer den „Cashier's check“, den Bezahlscheck. Danach lässt der Käufer

fernanwalt die Urkunden beim Court of Records – einer Art Grundbuchamt – eintragen. Vor dem „Closing“ sollte der Käufer das Haus auf Dachschäden und Termitenbefall untersuchen lassen. Gibt es Probleme, muss der Verkäufer sie beseitigen. Noch kann der Vertrag gelöst werden, wenn sich der Verkäufer weigert.

### • Die Landnahme

Im Land der unbegrenzten Möglichkeiten ist alles möglich. Auch dass jemand mit einer alten, von einem ehemaligen Gouverneur beschriebenen Kuhhaut auftaucht, das Land beansprucht, auf dem man sein Haus stehen hat – und sogar Recht bekommt. So geht jedenfalls die Mär. Weil ein Eigentumswechsel außerdem ohne Prüfung in die amtlichen Bücher eingetragen wird, sichert eine Versicherung (Title Insurance) vor einem finanziellen Verlust, falls ein anderer ein Recht auf das Grundstück hat. Die Police ist in den USA Standard.

### • Die Haftungsbeschränkung

Amerika ist das Land der monströsen Klagesummen. Verletzt sich jemand rund um das eigene Haus, kann das teuer werden. Deshalb kaufen viele ihre Traumvilla in Florida nicht direkt, sondern gründen eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (Limited). Diese erwirbt das Haus.

### • Die Versicherung

Hurrikans und Hochwasser drohen in Florida. Dagegen sollten Hausbesitzer eine Versicherung abschließen. Hinzu kommt eine Haftpflicht-Police.

### • Die beste Kaufzeit

Am günstigsten lässt sich zwischen Mai und August kaufen. Sobald im Herbst die „Snowbird“-Zeit beginnt – so nennen die Einwohner Floridas die Nordamerikaner, die zum Überwintern in den milden Süden kommen –, ziehen die Preise deutlich an. ■

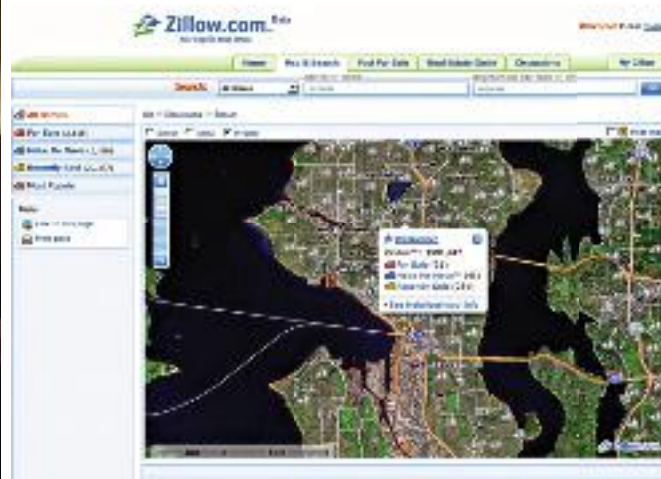
ALEXANDRA KUSITZKY



## MAKLER IM NETZ

Die ehemaligen Microsoft-Manager Richard Barton (r.) und Lloyd Frink bringen auf ihrer Web-Plattform Zillow.com Käufer und Verkäufer von Immobilien zusammen.

Die Seite klicken jeden Monat vier Millionen Surfer an – viele schauen nur, was Nachbars Haus wert ist



## INTERNET

## „Immo-Pornos für Yuppies“

Eine US-Immobilien-Plattform verrät, was Promis für ihre Villen zahlen und wie viel der Bungalow des Nachbarn kostet



## MILLIONEN-DOLLAR-SCHNÄPPCHEN

Zillow verrät, dass Calvin Klein den Verkäufer seines Strandschlösschens (Bild o.) um 15 Millionen Dollar herunterhandeln konnte

Wenn die Kollegin ein nagelneues Prada-Handtäschchen im Büro spazieren führt, ist der Neidfaktor zwar groß, aber ermittelbar. Jeder kann im Internet oder Prada-Laden schnell herausfinden, was sie dafür bezahlt hat. Das Gleiche gilt für alle Konsumgüter mit eingebauter Angeberfunktion wie Autos, Boote, Uhren. Nur nicht für Häuser. Keiner vermag zu sagen, wie viel die Villa des Nachbarn wirklich wert ist. Selbst beim eigenen Heimgerät eine Schätzung ohne die Hilfe eines Experten schnell zum Ratespiel.

Ganz anders in den USA: Dort fiel vor gut zwei Jahren die letzte Bastion der „Mein Haus, mein Auto, mein Boot“-Sprücheklopfer: der Immobilienmarkt. Seitdem nennt die Internet-Plattform Zillow.com die aktuellen Preise von 80 Millionen Häuser und Wohnungen im ganzen Land. Für jeden kostenlos einsehbar.

Neugierige und Neider zieht Zillow ebenso an wie Käufer und Immobilienbesitzer. Wer die genaue Adresse eines Hauses kennt, kann hier die in den USA generell öffentlich zugänglichen Grundbucheinträge zu fast jeder US-Immobilie aufrufen – samt Aufnahme aus der Luft, ähnlich wie bei Google Maps. Das beliebte Web-Portal listet alle Preise von Verkäufen in der jüngeren Vergangenheit auf, zeigt die Entwicklung der Grundsteuer und liefert eine grobe Schätzung, wie viel das Haus heute wert wäre.

Zum Beispiel das 60-Zimmer-Anwesen des Modedesigners Calvin Klein in Southampton, US-Bundesstaat New York: Zillow, die Seite mit den „Immobilienpornos für Yuppies“ wie

das US-Wirtschaftsmagazin „Fortune“ titelte, verrät neugierigen Besuchern, dass Klein das gotische Schlösschen unmittelbar am Atlantikstrand im Jahr 2003 für 29,9 Millionen Dollar erstanden hat. Quasi ein Schnäppchen, lag doch der ursprünglich geforderte Preis bei 45 Millionen Dollar. Trotzdem hat der Vorbesitzer ein gutes Geschäft gemacht: Laut Zillow hatte dieser die Strandvilla 1993 für gerade einmal 2,3 Millionen gekauft. Eine Grafik veranschaulicht die Wertentwicklung des Anwesens in den vergangenen fünf Jahren.

Sollte sich Modemacher Klein von seiner Luxusherberge mit Pool, Tennisplatz und Gästehaus trennen wollen, könnte er die Servicefunktion „Make Me Move“ (etwa: Bring mich dazu umzuziehen) nutzen und potenziellen Käufern einen Preis als Verhandlungsgrundlage vorschlagen. Interessierte erhalten von Zillow automatisch Informationen zu kürzlich verkauften Immobilien aus der Nachbarschaft. So können sie sich ein Bild vom Preisniveau der Gegend machen. Ein Hypothekenvergleich vermittelt das notwendige Kleingeld.

Entwickelt haben Zillow.com die ehemaligen Microsoft-Manager Richard Barton und Lloyd Frink. Der amtierende Zillow-CEO Barton hatte 1994 die Reise-Web-Seite Expedia gegründet – und damit zahlreiche Reisebüros um ihre Existenz gebracht. Manch ein Immobilienmakler fürchtet nun, dass wegen der neuen Transparenz im Häusermarkt seiner Branche das gleiche Schicksal drohen könnte. ■

SUSANN REMKE

## SHOPPING

# €-Preisparadies

In Amerika kosten Produkte viel weniger als in Deutschland – aber nicht jedes **Schnäppchen** ist am Ende wirklich sinnvoll



**LEICA M8**  
digitale Sucherkamera  
(nur Gehäuse)

D: 4795 € | US: 3800 €

**PORSCHE 911**  
Carrera  
Grundausstattung

D: 81128 € | US: 50339 €



**J BRAND**  
Bootcut-Vintage-Jeans  
für Damen

D: 229 € | US: 124 €



**CHUCK TAYLOR**  
High-Top-Segeltuch-  
Turnschuhe

D: 60 € | US: 26 €



### SHOPPING IN NEW YORK

Die unzähligen Einkaufsmöglichkeiten in der größten Stadt der USA locken Touristen aus der ganzen Welt

**D**er starke Euro macht die Herzen der Shopper schwach: Wer könnte schon widerstehen, wenn selbst in teuren New Yorker Kaufhäusern wie Saks Fifth Avenue oder Bloomingdale's die Original-Polohemden von Ralph Lauren, für die man in Deutschland zwischen 65 und 85 Euro hinblättern würde, für umgerechnet 53 Euro in den Regalen liegen? Oder die „heißen“ J-Brand-Jeans, für die man daheim selbst per Versandhaus noch runde 230 Euro bezahlen muss, für 124 Euro angeboten werden? Oder für eine echte Gucci-Handtasche, die zu Hause über 500 Euro kostet, der Gegenwert von 375 Euro verlangt wird? (Alle Angaben schließen die in New York City nicht im Preis enthaltene Umsatzsteuer von derzeit 8,375 Prozent ein, jedoch nicht die bei der Einfuhr erhobenen Zoll- und Steuersätze – siehe Kasten.) Da lohnt sich ja kaum noch der Abstecher zu den Fälschern in Chinatown ...

Ob eine Canon-Powershot-SD-1000-Digitalkamera, die bei Discount-Händlern für umgerechnet etwa 100 Euro (in Deutschland ca. 150 Euro) angeboten wird, ob die klassische Levi's-501-Jeans, für die selbst der Otto Versand 79,95 Euro haben will und die man hier bei Ladenketten wie OMG für etwa 26 Euro bekommen kann, oder Laptop-Computer wie der Sony Vaio VGN-CR31, der auf dem deutschen Markt 1459 Euro wert wäre und hier für umgerechnet 866 Euro verkauft wird: Dank des schwachen Dollars wirkt für den Besucher aus Deutschland praktisch alles, was Amerikas Einzelhandel anzubieten hat, wie ein Schnäppchen.





**IPOD**  
Touch 32 MB  
D: 459 € | US: 345 €



**SHISEIDO**  
Benefiance  
Tagescreme (40 ml)  
D: 64 € | US: 30 €

**CLINIQUE**  
Aftershave-Lotion  
(75 ml)  
D: 26 € | US: 11 €

Preisangaben: Stand Mitte April 2008

Was nicht heißt, dass man bei allem gleich zugreifen sollte: Aus Europa importierte Produkte sind hier kaum billiger zu haben als zu Hause – der Braun Pulsonic 9595cc etwa, das Top-Modell unter den Elektrorasierern, kostet in den USA ab 175 Euro, in Deutschland 178. Und Haushaltsgeräte wie die KitchenAid-Artisan-Küchenmaschine sind zwar kultig und mit umgerechnet circa 210 Euro noch nicht mal halb so teuer wie in Deutschland – aber für die US-Netzspannung von 110 Volt gebaut, sie müssten daher in Deutschland von einem Elektriker umgerüstet werden. Fernsehgeräte und DVD-Spieler haben zudem den Nachteil, dass sie nicht für PAL, sondern für den amerikanischen TV-Standard NTSC kodiert sind.

**Aber ansonsten wird geshopt,** bis die Kreditkarte schwitzt. Wer unbedingt eine Leica M8 – das Spitzenprodukt digitaler Kamertechnik, wie viele meinen – haben will, kann sie beim New Yorker Fotokaufhaus B&H für 5495 Dollar (nur das Gehäuse) finden; selbst nach Aufschlag der lokalen Umsatzsteuer, des Importzolls (4,2 Prozent für Fotoapparate) und der bei Einfuhr fälligen Mehrwertsteuer von 19 Prozent spart er damit noch knappe 260 Euro gegenüber dem deutschen Listenpreis. Ein Apple MacBook Air mit Solid-State-Festplatte, das in Deutschland für 2868 Euro im Laden steht, kostet in den USA netto 3098 Dollar. Da auf Computer kein Einfuhrzoll erhoben wird, spart der Käufer immer noch etwa 360 Euro – fast ein billiges Flugticket über den Teich . . .

Aber Geld sparen macht ja nur richtig Spaß, wenn man es im großen Stil ausgeben kann.

Warum nicht gleich ein Auto kaufen? Einen Mercedes SLK zum Beispiel, der in den USA mit einem Listenpreis von umgerechnet 28 500 Euro angeboten wird – 8000 weniger als in Deutschland? Oder einen M-Klasse-Geländewagen, der mit 44 825 Dollar das deutsche Einstiegsmodell um 23 000 Dollar unterbietet? Bei Transportkosten von über 1000 Dollar, zehn Prozent Einfuhrzoll, Mehrwertsteuer und viel Papierkram, der ebenfalls mit einigen hundert Euro zu bezahlen ist, lässt sich die Kaufentscheidung auf eine einfache Formel bringen: Wenn der Dollar-Preis mehr als zehn Prozent über dem deutschen Euro-Preis liegt, lohnt sich der Deal nicht, auch wenn er auf den ersten Blick verlockend scheinen mag.

Im Gegensatz zum Designerkleidchen oder dem kleinsten iPod Shuffle, der mit etwa 33 Euro kaum mehr Geld (und Platz) in Anspruch nimmt als ein Schlüsselanhänger, sind Autos keine „Mitnahmeprodukte“. Wer in Amerika einen Neuwagen kaufen will, braucht bei den meisten seriösen Händlern eine amerikanische Versicherung – und viel Geduld: Ohne Fahrzeugbrief packt kein regulärer Spediteur das Auto aufs Schiff, denn es könnte gestohlen sein. Den Brief gibt es aber nicht beim Kauf, sondern erst Wochen oder gar Monate nach Erstzulassung, für die man zudem eine feste US-Adresse braucht. Eine einfachere Lösung bieten deutsch-amerikanische Importagenturen, die – gegen Bezahlung, versteht sich – alles Wichtige übernehmen. ■

JÜRGEN SCHÖNSTEIN

## Was will der Zoll?

### Welche Gebühren erhebt der Zoll auf eingeführte Waren?

- **Grundsätzlich** darf man bei der Einfuhr aus Nicht-EU-Ländern Waren im Gesamtwert von 175 Euro ([www.zoll.de](http://www.zoll.de)) einführen. Wenn der Gesamtwert der zollpflichtig eingeführten Waren 350 Euro nicht überschreitet, kann man eine Pauschalbelastung von 13,5 Prozent entrichten. Für alles, was darüber hinausgeht ist die Einfuhrumsatzsteuer von 19 Prozent fällig und ein je nach Ware verschiedener Zollsatz.
- **Der kann von null Prozent** für Computer und Handys bis 27 Prozent auf Textilien reichen. Rasierapparate werden mit 2,2 Prozent Zoll belegt, Kameras mit 4,2 Prozent. Sportartikel wie Golfschläger sind dem Zoll einen Aufschlag von 2,7 Prozent wert.
- **Die Logik der Zollsätze** erschließt sich dem Laien oft nicht: Für Lederhandtaschen etwa ist ein Satz von drei Prozent fällig, für eine Lederjacke hingegen von vier Prozent. Bei Textil-Kleidungsstücken werden zwölf Prozent aufgeschlagen – es sei denn, es handelt sich z. B. um eine Hose aus Synthetik – dann sind noch weitere 15 Prozent Sonderzoll fällig.



## FINANZ-MEKKA

Die Börse an der New Yorker Wall Street gibt weltweit die Richtung für die Märkte vor. Hier notieren zahlreiche Aktien-Klassiker wie Coca-Cola, General Electric oder Wal-Mart

## GELDDANLAGE

# Billig zur Wall Street



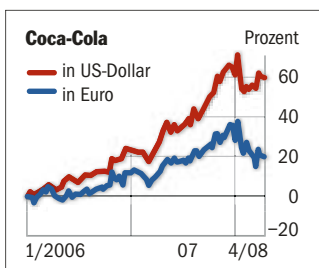
Investor Warren Buffett

**Mit dem Meister verdienen**

Immobilienkrise und **Tiefstkurse beim Dollar:** Derzeit ergattern Anleger viele US-Investments günstig

Nicht nur Modefans oder Computerfreaks aus Euro-Ländern können sich derzeit in den USA preiswert mit Polohemden oder Apple-Laptops eindecken. Auch Anleger kaufen viele amerikanische Aktien und Fonds aktuell zu verlockenden Preisen. Hier drückt nicht nur der schwache Dollar die Einstandskurse für Euro-Besitzer, sondern auch die Auswirkungen der Immobilienkrise. Kurzfristig drohen zwar weitere Rückschläge, da noch nicht klar ist, welche Risiken in den Bankbilanzen schlummern und wie stark die Konjunktur leidet. Langfristig aber haben sich sowohl die US-Wirtschaft als auch die nach wie vor wichtigste Reservewährung der Welt stets wieder erholt. Die Deutsche Bank etwa erwartet, dass der Dollar binnen Jahresfrist von derzeit gut 62 Euro-Cent auf 70 Euro-Cent anzieht.

## Neue Dollar-Chance



**Die Coke-Aktie** legte in Dollar seit 2006 um 60 Prozent zu – für Euro-Anleger blieben nur 20 Prozent. Nun könnte sich der Effekt umkehren

### TIPP 1 Urgesteine der Weltwirtschaft

An der Wall Street notieren einige der mächtigsten Unternehmen der Erde. Coca-Cola, Intel, Microsoft, Wal-Mart oder Walt Disney gehören zu den bekanntesten Marken weltweit. Der Internet-Riese Google wurde soeben mit einem Markenwert von 86 Milliarden Dollar zur Nummer eins gewählt. Diese Konzerne überstehen auch längere Finanzkrisen und können Schwächen im Heimatmarkt durch ihre internationale Ausrichtung ausgleichen. Analysten halten von den Klassikern aktuell besonders Microsoft und Intel für aussichtsreich. Anleger können diese Papiere statt an US-Börsen auch kostengünstig und bequem über ihre Hausbank in Deutschland erwerben.

### TIPP 2 Auf der Spur des Kult-Investors

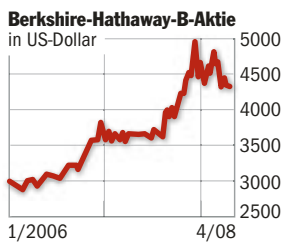
Mit der Berkshire-B-Aktie können sich Anleger an der langfristig bewährten Strategie der US-Investorenlegende Warren Buffett beteiligen. Er setzt auf substanzstarke Firmen mit erprobten Geschäftsmodellen und wartet dann geduldig auf Kursgewinne – zuletzt sehr erfolgreich (s. Grafik I., ISIN US0846702076). Aktuell steckt Buffett etwa Geld in Aktien der Münchener Rückversicherung.

### TIPP 3 Fonds-Klassiker mit Potenzial

Der Templeton Growth Fund wurde 1954 gegründet und gehört mit einem Volumen von 31 Milliarden Dollar zu den Schwergewichten. Er investiert weltweit in Qualitätsaktien. Wie auch bei den Einzeltiteln litten hier die Erträge für Euro-Anleger wegen der Dollar-Schwäche (Fünffahresplus: 27 Prozent). Künftig können Kurserholungen der Währung die Gewinne aber aufpeppen (ISIN US8801991048).

### TIPP 4 Dauerhaft günstige Dollars

Wer erst später in die USA reisen möchte, kann sich jetzt eine US-Dollar-Anleihe und sichert sich so die niedrigen Währungskurse (Zins und Rückzahlung fließen in Dollar). Beispiel: Ein Papier von General Electric läuft bis zum 21.2.2012 und wirft derzeit 4,30 Prozent ab (ISIN XS0286898290). ■



Quelle: Bloomberg

**Berkshire Hathaway** ist die erfolgreiche Beteiligungsgesellschaft des Milliardärs Warren Buffett. Die sogenannte B-Aktie (Chart) wurde geschaffen, damit sich Anleger mit kleineren Beträgen beteiligen können – die Original-A-Aktie kostet 130000 Dollar.





## GRÜNES LICHT

Mit einem Laserscanner nimmt ein Beamter einer Einreisenden die Fingerabdrücke ab. Die obligate Prozedur ist eine der strengen Sicherheitsvorkehrungen, die die amerikanischen Behörden im Zuge der Anschläge vom 9. September einführt

## EINREISE

Wegen des Scannens aller **zehn Finger** bilden sich lange Warteschlangen bei den US-Passkontrollen

# Das Fingerspitzengefühl

**E**he man amerikanischen Boden betreten darf, heißt es erst mal „Hände hoch“ – zumindest so hoch, dass der Einreisebeamte bei der Passkontrolle alle Finger mit einem Scanner erfassen kann. Dieses neue 10-Finger-System, das derzeit an den großen US-Flughäfen aufgebaut wird und bis zum Jahresende an allen amerikanischen Grenzkontrollpunkten verwendet werden soll, löst die bisherige Methode ab, bei der nur ein Abdruck der beiden Zeigefinger verlangt wurde. Die biometrischen Informationen werden dann mit einer internationalen Verbrecher- und Terroristen-Datenbank abgeglichen. Zusammen mit Namen und Geburtsdatum verbleiben die Daten im Computer des US-Heimatschutzministeriums.

**Die Prozedur** addiert sich bei etwa 60 000 internationalen Passagieren, die allein auf dem New Yorker John-F.-Kennedy-Flughafen täglich ankommen, schnell zu langen Warteschlangen vor der Passkontrolle. Und wer in die falsche Schlange gerät oder die grüne Einreisekarte mit der Formularnummer I-94W nicht korrekt ausgefüllt hat, muss sich oft wieder ganz hinten anstellen. Auf die Idee, diese Prozedur schon beim Abflug zu erledigen, ist die amerikanische Grenzbehörde zwar schon längst gekommen und hat ihre Beamten an ausgewählten Flughäfen stationiert – eine Ausweitung dieses Service ist jedoch, wie das US-Heimatschutzministerium gegenüber FOCUS erklärte, bisher nicht geplant. Also werden deutsche Touristen auf dem Hinflug auch weiterhin die grünen oder weißen Karten (falls sie sich ein Visum besorgt haben, das die erlaubte Aufenthaltszeit von 90 Tagen auf sechs Monate verlängert) ausfüllen. Und das, obwohl praktisch alle Informationen, die in diese Karten einzutragen sind, ohnehin schon beim Check-in für das Advance Passenger Information System (APIS) erfasst und elektronisch an die US-Behörden übertragen wurden.

## Welche Papiere brauche ich für eine Reise in die USA?

Ein Reisepass, der mindestens noch für drei Monate gültig sein muss, ist zwingende Voraussetzung für eine Einreise. Dieser Pass muss, wenn er ab dem 26. Oktober 2006 ausgestellt wurde, ein sogenannter E-Pass mit einem Speicherchip für biometrische Daten sein. Ältere Pässe müssen entweder (ab dem Ausstellungsdatum 26.10.2005) ein digitales Passbild oder, bei noch älteren Pässen, einen maschinenlesbaren Abschnitt enthalten. Andernfalls ist eine Einreise nur mit speziellem Visum möglich. In jedem Fall muss zudem ein Einreiseformular (I-94W) vollständig und korrekt (zum Beispiel mit den Ziffern 1 und 7 in der US-üblichen Schreibweise als einfacher Abstrich beziehungsweise ohne Querstrich) ausgefüllt werden, das auch eine Adresse für die erste Übernachtung in den USA enthalten muss. Ohne Adressangabe kann der Grenzbeamte die Einreise verweigern.

## Braucht man für die Reise in die USA überhaupt noch ein Visum?

Wer Staatsbürger eines Partnerlands im sogenannten Visa Waiver Program ist (an dem praktisch alle westeuropäischen Staaten sowie Australien, Neuseeland, Japan, Singapur und Brunei beteiligt sind), kann ohne Visum bis zu 90 Tage in die USA einreisen. Er muss jedoch bei der Einreise ein gültiges Rückflugticket vorlegen können.

## Was, wenn ich länger als 90 Tage bleiben will?

Für begründete Aufenthalte bis zu sechs Monaten kann man beim zuständigen US-Konsulat ein B-Visum beantragen.

## Wie lange muss ich warten, bis ich nach meiner Ausreise erneut einreisen darf?

Laut dem Heimatschutzministerium gibt es keine Beschränkungen, wie oft man unter im Rahmen des Visa Waiver Program einreisen kann, und jeder neue Aufenthalt darf maximal 90 Tage dauern.



## AUF STRUMPF- SOCKEN

An vielen US-Airports wird das Handgepäck beim Auschecken nochmals untersucht. Auch der Gang durch die Torsonde ist unerlässlich