

Eine Schulung zu Abschlusskosten

Linda Laramy, Director Client Services, SIRVA Mortgage
Cheryl Pfaffenberger, Director Client Services, SIRVA Mortgage

Was sollten Sie und Ihre Mitarbeiter über das Schließen von Kosten wissen?

Die Mitarbeiter profitieren von einem klaren Verständnis hinsichtlich der Abschlusskosten: Was sie sind und was diesbezüglich zu erwarten ist. Fachleute für gewerbliche Relocation können Mitarbeiter durch Vermitteln eines Verständnisses dieser Kosten, durch Übernahme eines Teils dieser Kosten und durch Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Darlehensgeber und indem ihr Team im Rahmen des gesamten Mobilitätsprozesses umfassendes Fachwissen bereitstellt, unterstützen. Die Finanzierung von Wohnraum ist ein komplexes Thema, aber durch die Partnerschaft mit einem erfahrenen Darlehensgeber können Mitarbeiter ihren Eigenheimkauf mit weitaus weniger Stress und der Zuversicht abschließen, dass sie die besten Kreditbedingungen erhalten haben, die ihren Bedürfnissen gerecht werden und möglichst hohe Einsparungen ermöglichen. Unternehmen profitieren davon, wenn ihre Mitarbeiter sich sorgenfrei auf ihre neuen Aufgaben konzentrieren können – und wenn diese Mitarbeiter zufriedener sind, da sich ihr Umzug als eine positivere Erfahrung gestaltet hat.

Abschlusskosten können für Mitarbeiter häufig zu Verwirrung führen. Im Folgenden finden Sie einige Begriffe und wichtige Informationen, die Arbeitgebern dabei helfen sollen, ihre neu eingestellten und versetzten Mitarbeiter beim Einwandern in die USA bzw. beim Umzug innerhalb der USA zu unterstützen.

Abschlusskosten: Worum handelt es sich dabei?

Die Abschlusskosten setzen sich aus allen Gebühren zusammen, die mit dem Erwerb oder der Refinanzierung von Wohnraum verbunden sind. Sie enthalten außer der Anzahlung sämtliche zum Abschluss der Transaktion anfallenden Gebühren. In der Regel betragen diese Kosten insgesamt 2-5 Prozent des Kaufpreises, können aber Bundesstaat zu Bundesstaat variieren, werden aber immer beim Abschluss bezahlt.

Das Consumer Financial Protection Bureau (Amt zum finanziellen Schutz von Verbrauchern) verlangt, dass alle Kreditgeber den Käufern innerhalb von drei Tagen nach Antragstellung eine Kreditschätzung (Loan Estimate, LE) vorlegen, die eine Zusammenfassung dieser Kosten enthält. Zusätzlich zu diesen wertvollen Informationen ermöglicht die LE Käufern auch den Vergleich von Angeboten verschiedener Kreditgeber beim finanzierten Kauf von Wohnraum. Sehen wir uns einige dieser Standard-Abschlusskosten in den USA an.

Darlehenskosten (Loan Costs)

Die variabelsten aller mit einem Abschluss verbundenen Kosten sind die Darlehenskosten. Diese enthalten die gesamten Gebühren eines Kreditgebers für die Bearbeitung und das Gewähren eines Darlehens. Beim Vergleich der Gesamtkosten potenzieller Kreditgeber ist es sehr wichtig, alle in den Kreditschätzungen enthaltenen Darlehenskosten zu berücksichtigen, um einen genauen Vergleich sicherzustellen.

Vergabekosten (Origination Charges)

Im Abschnitt Vergabekosten für eine Kreditschätzung (Loan Estimate, LE) sind die vom Kreditgeber berechneten Kosten aufgeführt, die mit der Gewährung eines Kredits verbunden sind. Die Vergabekosten beinhalten Gebühren für:

- **Antragsbearbeitung:** Gebühr des Kreditgebers für die Bearbeitung eines Antrags
- **Risikoübernahme:** Gebühr für die Risikoübernahme des Darlehens und die Feststellung, ob das Darlehen genehmigt werden kann
- **Punkte:** Ein Prozentsatz der Darlehenssumme, der direkt an den Kreditgeber als Gegenleistung für einen reduzierten Zinssatz gezahlt wird (Punkte sind optional).
- **Kreditbearbeitung:** Gebühr zur Deckung der Kosten für die Bearbeitung der Unterlagen im Zusammenhang mit einem Darlehensantrag
- **Vergabegebühr:** Ein Prozentsatz des Darlehensbetrags, der direkt an den Darlehensgeber gezahlt wird (Dies ist ein reiner Ertrag für den Darlehensgeber und kann nicht zur Senkung des Zinssatzes verwendet werden. Diese Gebühr kann andere Gebühren wie Antragstellung und Risikoübernahme umfassen. Daher ist es wichtig für den Käufer zu fragen, was darin enthalten ist, um die doppelte Berechnung von Kosten zu vermeiden.)

Durchlaufposten

Von Dritten in Rechnung gestellte und über den Kreditgeber an Sie weitergegebene Kosten. Diese in einer Kreditschätzung (LE) aufgeführten Kosten sind meist zwischen einzelnen Kreditgebern vergleichbar. Folgende Dienstleistungen sind nicht verhandelbar:

- Hochwasserzertifikat: Gebühr, um festzustellen, ob sich die Immobilie in einem Überschwemmungsgebiet befindet
- Schätzung: Gebühr für einen zertifizierten Gutachter zur Bestimmung des Wertes eines Hauses und zur Erstellung einer Schätzung.
- Steuerdienstgebühr: Gebühr, um sicherzustellen, dass Hypothekenschuldner ihre Grundsteuern pünktlich bezahlen
- Ein Kreditbericht: Gebühr, die von einer dritten Partei für die Bereitstellung einer Kreditauskunft an den Kreditgeber erhoben wird

Dienstleistungen, die Sie verhandeln können

Während es viele Dienstleistungen gibt, deren Preis für den Käufer eines Eigenheims nicht verhandelbar sind, gibt es auch einige, bei denen man handeln kann. Zwar kann ein Arbeitnehmer oder Arbeitgeber möglicherweise nicht mit einem Gutachter über dessen Vergütung verhandeln, aber er *kann* sich nach dem besten Angebot für Titeldienste umsehen. Wenn der Käufer eine Immobilie in einem Bundesstaat erwirbt, in dem es dem Verkäufer offensteht, das Titelunternehmen, das Treuhandunternehmen oder den Notar selbst auszuwählen, ist der Käufer verpflichtet, sich der Dienste dieses Unternehmens zu bedienen und kann eine Auflistung seiner Gebühren anfordern.

Gebühren von Titelunternehmen

Zu Offenlegungszwecken stammen die in der Kreditschätzung (LE) aufgeführten Titelunternehmensgebühren in der Regel von dem durch den Kreditgeber bevorzugten Titelunternehmen, der Käufer ist aber nicht verpflichtet, dieses bevorzugte Unternehmen in Anspruch zu nehmen. Bei Nutzung des durch den Kreditgeber bevorzugten Titelunternehmens dürfen sich die Gebühren des Titelunternehmens bis zum Abschluss um nicht mehr als 10 % ändern. Aus diesem Grund sollten Titelunternehmenskosten normalerweise nicht dazu dienen, Vergleiche zwischen Kreditgebern anzustellen.

Die Gebühren des Titelunternehmens können Folgendes umfassen:

- **Eine Abschluss-/Abwicklungsgebühr:** An das Titelunternehmen, die Treuhandgesellschaft oder einen Anwalt für die Abwicklung des Abschlusses gezahlte Gebühr
- **Eine Anwaltsgebühr:** Gebühr für einen Anwalt zur Vertretung des Käufers und/oder Kreditgebers in Bundesstaaten, in denen dies nach den örtlichen Gesetzen oder Gepflogenheiten erforderlich ist
- **Gebühr für die Titelsuche:** Gebühr, die an ein Titelunternehmen gezahlt wird, um die öffentlichen Aufzeichnungen der betreffenden Immobilie zu recherchieren (um sicherzustellen, dass keine potenziellen Eigentumsstreitigkeiten; unveröffentlichte Grundpfandrechte/Ansprüche auf das Eigentum oder fehlende, unvollständige oder fehlerhafte Aufzeichnungen bestehen)
- **Eigentumsversicherungsgebühr:** Richtlinien zum Schutz des Kreditgebers (erforderlich) und Eigentümers (optional) vor Verlusten aufgrund von Rechtsmängeln
- **Dokumentvorbereitungsgebühr:** Gebühr, die an das Titelunternehmen, die Treuhandgesellschaft oder den Anwalt für die Erstellung von Rechtsdokumenten gezahlt wird
- **Notargebühr:** An einen Notar gezahlte Gebühr für die Beglaubigung einschlägiger Rechtsdokumente
- **Sonstige Gebühren**

Andere Kosten

Neben den Darlehenskosten fallen im Zusammenhang mit dem Kauf eines Eigenheims weitere Kosten an, einschließlich der Eintragungsgebühren und Rechnungsabgrenzungsposten wie Grundsteuern und Eigenheimversicherung.

Steuern und andere staatliche Gebühren:

Mit dem Kauf eines Eigenheims sind verschiedene staatliche Gebühren verbunden. Kommunen erheben beispielsweise eine Gebühr für die Eintragung von Dokumenten in öffentliche Register. Die Eintragungsgebühren und Übertragungssteuern variieren je nach

Standort. Die Beträge werden von der örtlichen Gemeinde/dem Landkreis/dem Bundesstaat festgelegt und an diese gezahlt.

Im Voraus zu zahlende Posten:

Dies sind Posten, die vom Kreditgeber im Voraus bezahlt werden müssen. Dazu gehören Eigenheimversicherung, Hypothekenzinsen, Grundsteuern, Hypothekenversicherung sowie Mittel zur Einrichtung eines Treuhandkontos (falls zutreffend).

Eigenheimversicherungsprämie:

Bevor ein Käufer einen Kredit abschließen kann, muss er eine Eigenheimversicherungspolice abschließen. Der Kreditgeber muss schätzen, wie viel diese Versicherung zum Zeitpunkt des Antrags kosten wird, da der Kreditnehmer die Versicherung des Hauseigentümers wählen wird, wodurch die Prämie bestimmt wird, die der Kreditnehmer zu zahlen haben wird. Der Käufer muss entweder eine Versicherungsdeckungszusage mit Rechnung erhalten, die beim Abschluss bezahlt ist, oder er kann eine Versicherungsbescheinigung mit einer Quittung erhalten, wenn die Gebühr außerhalb des Abschlusses gezahlt wird. In der Regel ist ein volles Versicherungsjahr zu zahlen.

Hypothekenversicherungsprämie:

In einigen Fällen kann ein Darlehen die Vorauszahlung einer Hypothekenversicherung erfordern. Es gibt spezifische Darlehensszenarien, die diese Zahlung erfordern und mit Ihrem Darlehensgeber besprochen werden sollten.

Vorausbezahlte Zinsen:

Kreditgeber berechnen Zinsen immer ab dem Tag, an dem ein Käufer sein Darlehen abschließt, bis zum Ende desselben Monats. Wenn ein Käufer sein Darlehen zum Beispiel am 15. November abschließt und die erste Hypothekenzahlung am 1. Januar fällig wird, wird der Kreditgeber 16 Tage Zinsen berechnen, sodass der Käufer die Zinsen bis zum 1. Dezember bezahlt. Die Zinsen für den Monat Dezember werden (nachträglich) mit der Januarrate eingezogen.

Grundsteuern:

Wenn zum Zeitpunkt des Abschlusses eine Rechnung für Steuern fällig wird, verlangt das Titelunternehmen, dass diese vor Abschluss des Verkaufs bezahlt wird. Die Grundsteuern werden je nach Abschlussdatum zwischen Käufer und Verkäufer anteilig berechnet.

Erste Treuhandzahlung bei Abschluss:

Wenn Steuern und Versicherungen in der Darlehenszahlung enthalten sind, muss der Kreditgeber genügend monatliche Reserven einziehen, um sicherzustellen, dass das Treuhandkonto des Käufers über genügend Guthaben verfügt, um Immobiliensteuern und Versicherungen bei Fälligkeit zu bezahlen. Zwischen verschiedenen Kreditgebern kann es unterschiedliche Vorgehensweisen geben, wie sie diese Reserven ausweisen. Reserven sollten sich zwischen Kreditgebern nicht wesentlich unterscheiden. Wenn allerdings ein

signifikanter Unterschied *zwischen* potenziellen Kreditgebern besteht, sollten Arbeitnehmer und Arbeitgeber um eine Erläuterung bitten, wie diese Zahlen berechnet wurden.

Andere Kosten:

Der Posten „Andere Kosten“ auf einer Kreditschätzung (LE) kann optionale Kosten wie die Eigentumsversicherung, Begutachtungen oder Anwaltskosten umfassen. Darin können auch Posten wie Mitgliedschaftsgebühren für Hauseigentümergeverband (Homeowner Association, HOA) oder eine Garantie für die Immobilie enthalten sein.

Letztendlich variieren die Abschlusskosten je nach Art des beantragten Darlehens, der Art der erworbenen Immobilie und dem Vermietungsstand sowie der Bonität der Einzelperson und lokalen Richtlinien. Wer für diese Kosten aufzukommen hat, wie also die einzelnen Posten auf Käufer und Verkäufer aufgeteilt werden, kann ebenfalls variieren. Kunden, die Kaufvorteile in ihre Police aufnehmen, übernehmen in der Regel die normalen und üblichen, einmaligen Abschlusskosten, wenn ihr entsandter Mitarbeiter eine Wohnimmobilie am Zielort kauft. Es ist wichtig zu beachten, dass diese erstatteten Posten als Einkommen für den Arbeitnehmer gelten und steuerpflichtig sind. Vorausbezahlte Posten wie Steuern und Versicherungen werden nicht abgedeckt. Es wird empfohlen, einen sachkundigen Darlehensgeber zu konsultieren, um Unklarheiten zu minimieren und die Erfahrung des Käufers in Bezug auf den Erhalt einer Hypothek und den Abschluss eines neuen Hauses zu maximieren.

Abschlussabrechnungen

Zusätzlich dazu muss ein Kreditgeber innerhalb von drei Tagen nach Antrag des Käufers eine Kreditschätzung (LE) vorlegen. Der Kreditgeber außerdem mindestens drei Tage vor dem Abschluss eine Abschlussabrechnung (Closing Disclosure, CD) vorlegen, in der die tatsächlichen endgültigen Abschlusskosten angegeben sind. Auf diese Weise kann der Käufer die beiden Schätzungen vergleichen, sich über mögliche Änderungen informieren und sich auf den Abschluss der Transaktion vorbereiten. Es gibt Einschränkungen hinsichtlich des Betrags, um den sich die Gebühren auf jeder CD im Vergleich zur LE erhöhen können. Einige Gebühren dürfen bis zu 10 Prozent erhöht werden, während andere sich überhaupt nicht erhöhen dürfen.

Unterstützung bei der Relocation von Mitarbeitern über den gesamten Abschlussprozess

Der Umzug kann für die Mitarbeiter ein überwältigender Prozess sein. Wenn dieser Prozess den Kauf eines neuen Eigenheims an einem neuen Einsatzort umfasst, sollten Arbeitgeber die oben genannten Punkte kennen, um ihre Mitarbeiter potenziell zu unterstützen und sie durch ihren Relocation-Prozess zu führen. Die Sicherstellung, dass Mitarbeiter eine positive Umzugserfahrung haben und nach einem Abschluss weiterhin finanziell möglichst unbeeinträchtigt bleiben, hat eine Reihe von Vorteilen für Mitarbeiter und Unternehmen. Es geht nicht nur darum, sicherzustellen, dass ein Mitarbeiter einen guten Start in der neuen Position hat – eine positive Umzugserfahrung unterstützt auch die Mitarbeiterbindung,

ermöglicht es dem Mitarbeiter, sich stärker auf die Position zu konzentrieren, die er einnehmen wird, und stärkt eine starke Marke in Sachen Mitarbeitermobilität.

SIRVA Mortgage verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung und Expertise in der Vergabe von Relocation-Darlehen. Wir verstehen die wichtige Rolle, die die Finanzierung von Eigenheimen im Relocation-Prozess spielt. Bitte [besuchen Sie unsere Darlehenswebsite](#), um mehr zu erfahren, oder kontaktieren Sie uns unter conciierge@sirva.com.

Mitwirkende:

Linda Laramy | Director Client Services, SIRVA Mortgage

Cheryl Pfaffenberger | Director Client Services, SIRVA Mortgage

Lisa Marie DeSanto | Manager, Content Marketing

Hinweis und Haftungsausschluss:

Dieser Blog ist eine allgemeine Übersicht über die Abschlusskosten von Darlehen für Eigenheime, die aus öffentlich zugänglichen Quellen und Informationen stammen. Die hierin enthaltenen Informationen sind nicht als Beratung oder Anleitung für eine bestimmte Hypothekensituation gedacht. Nur ein zugelassener Darlehensgeber oder ein Anwalt kann Beratung und Informationen zu einem bestimmten Objekt oder einem Hypothekendarlehensantrag bereitstellen. Dieser Blog ist kein Kreditangebot. Genehmigungen für Eigenheimdarlehen basieren auf individuellen Kreditqualifikationen.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an [Blog-Haftungsausschluss von SIRVA](#).