

Wenn Sie die Angebote verschiedener Geldgeber vergleichen, sollten Sie daher nicht nur auf die angegebene Zinsrate, sondern auch auf mögliche *points* achten.

Der Begriff *points* wird zum Teil aber auch verwendet, wenn es um die *origination fee* geht, d. h. um die Gebühr, die der Kreditgeber möglicherweise für die Bereitstellung des Kredites verlangt. Diese *points* können aber nicht von der Steuer abgesetzt werden und dienen lediglich dazu, den Profit des Kreditgebers zu erhöhen.

Kreditwürdigkeit

Wer in den USA einen Kredit aufnehmen will, um eine Immobilie zu kaufen, muss eine gute Kreditvergangenheit (*credit history*) aufweisen können. Diese gilt Kreditgebern als entscheidender Anhaltspunkt, dass der potenzielle Kreditnehmer vertrauenswürdig ist und das geliehene Geld auch zurückzahlen wird. Wie bereits erwähnt, werden Käufer, die keinen festen Wohnsitz in den USA haben, jedoch um eine Anzahlung von vierzig bis fünfzig Prozent kaum herumkommen, da sie keine amerikanische *credit history* haben und die Banken eine länderübergreifende Überprüfung der Kreditwürdigkeit im Regelfall nicht vornehmen.

Die Informationen, aus denen die *credit history* besteht, werden von drei großen *credit bureaus* gesammelt, ausgewertet und an berechtigte Interessenten gegen eine Gebühr bereitgestellt. Diese drei *credit bureaus* sind:

- *Equifax* (► www.equifax.com)
- *Experian* (► www.experian.com)
- *TransUnion* (► www.transunion.com)

Potenzielle Kreditgeber können sich bei den genannten Firmen über die Kreditwürdigkeit eines Kunden in zwei Formen informieren: *credit score* und *credit report*.

Der *credit score* ist lediglich eine dreistellige Nummer, die aus verschiedenen Daten Ihrer *credit history* berechnet wird. Anhand dieser Nummer können Geldgeber bei Bedarf schnell entscheiden, ob Sie kreditwürdig sind oder nicht. Der *credit score* wird in erster Linie bei der Vergabe von *instant credit*, z. B. bei der Ausstellung einer *store charge card* an Ort und Stelle und innerhalb weniger Minuten, herangezogen.

Bei der Vergabe großer Summen, wie z. B. bei einer Hypothek, schauen sich die Kreditinstitute jedoch den *credit report* an, denn dieser enthält ganz detaillierte Informationen zu Ihrer Person, wie Name, Anschrift, *Social Security Number*, Geburtsdatum, Arbeitgeber; Ihre *credit history*, inklusive Kreditkarten, deren Kontostände und verfügbare Kreditrahmen, andere laufende und abbezahlte Kredite, Informationen über verspätetes Bezahlen von Rechnungen, Krediten, Kreditkarten usw.; Daten zu eventuellen Gerichtsurteilen, Pfändungen, Bankrotterklärungen und eine Liste derjenigen, die Ihren *credit report* in letzter Zeit angefordert haben.

Da die drei *credit bureaus* vollkommen unabhängig voneinander arbeiten, kann es Unterschiede in den verschiedenen *credit reports* für die gleiche Person geben. Sie sollten daher davon Gebrauch machen, dass Sie laut Gesetz einmal im Jahr einen kostenlosen *credit report* von jedem *credit bureau* über ► www.annualcreditreport.com anfordern können. Das gibt Ihnen die Gelegenheit, die drei *credit reports* zu vergleichen und möglicherweise Fehler zu finden, gegen die Sie Einspruch einlegen sollten. Kann nämlich ein Fehler nachgewiesen werden, dann wird die entsprechende Information entfernt bzw. korrigiert. Schicken Sie alle Briefe als Einschreiben (*certified mail*) mit

Empfangsbestätigung (*return receipt*). Geben Sie dem *credit bureau* einen Monat Zeit, den Sachverhalt zu prüfen. Haken Sie nach, wenn Sie dann noch nichts gehört haben.

Gegen eine relativ geringe Gebühr können Sie jederzeit bei den genannten Firmen noch weitere *credit reports* bestellen und auch Ihren *credit score* in Erfahrung bringen, denn diesen bekommen Sie nicht mitgeteilt, wenn Sie Ihre jährlichen, kostenlosen *credit reports* einholen.

Was ist ein guter *credit score*?

Ein *credit score* unter 620 ist inakzeptabel und bei einem Wert zwischen 620 und 660 werden sich die Kreditinstitute Ihre *credit history* ganz gründlich anschauen, um das Risiko abzuwägen. Mit einem *credit score* über 660 sollten Sie keine Probleme haben, als kreditwürdig eingestuft zu werden. Ab 680 werden Sie durchschnittliche und ab 720 verbesserte Kreditbedingungen bekommen. Bei einem *credit score* von über 750 werden sich die Banken um Sie reißen und Ihnen die attraktivsten Angebote machen.

Ganz generell gilt: Wer keine gute Kreditvergangenheit nachweisen kann, bekommt nicht ohne weiteres einen neuen Kredit. Noch schlimmer ist es, wenn man überhaupt keine Kreditvergangenheit hat. Das ist für die meisten Neuankömmlinge in den USA ein Problem, das mit der Henne und dem Ei vergleichbar ist: Ohne Kredite keine Kreditvergangenheit und ohne Kreditvergangenheit keine Kredite. Eventuelle Nachweise aus dem Herkunftsland der Einwanderer werden in der Regel nicht anerkannt.

Was müssen Sie also tun? Versuchen Sie so schnell wie möglich, eine Kreditkarte zu bekommen. Die Bank, bei der Sie ein Konto haben, ist die beste Anlaufadresse. Dort fragen Sie nach einer *secured credit card*. Bei dieser nimmt die Bank eine bestimmte Summe, z. B. \$ 500, als Sicherheit. Der Verfügungsrahmen der Karte liegt dann ebenfalls bei \$ 500. Auf diese Weise geht die Bank kein Risiko ein und man kann durch das Benutzen der Karte und das zuverlässige Bezahlen der Kreditkartenrechnungen die eigene Kreditwürdigkeit unter Beweis stellen.

Eine weitere Möglichkeit: Legen Sie sich in Europa schon eine *American Express Card* zu. Nach dem Umzug in die USA können Sie sich bei *American Express* ummelden und bekommen dort ebenfalls eine Karte ausgestellt. Sie sollten dies aber erst nach Erhalt Ihrer *Social Security Number* machen, denn diese ist Voraussetzung für den Aufbau einer *credit history*. Es ist dann nur eine Frage der Zeit, bis die ersten Antragsformulare von anderen Kreditkartenfirmen ins Haus geflattert kommen.

Sie können Ihre Chancen auf die Zusendung derartiger Anträge und den Aufbau einer brauchbaren *credit history* möglicherweise dadurch erhöhen, dass Sie Ihre erste Kreditkarte zu Anfang nie ganz abbezahlen. Im Prinzip sind Sie erst dann ein lohnenswerter Kunde für Kreditkartenunternehmen, wenn diese durch die Verzinsung Ihrer Schulden Geld verdienen können. Wenn Sie erst einmal eine Schuldsumme (*balance*) für eine Kreditkarte aufgebaut haben, dann werden Konkurrenten der entsprechenden Bank versuchen, Sie abzuwerben und zu bewegen, die Schuld auf eine neue Kreditkarte zu transferieren (*balance transfer*). Um Ihnen dies schmackhaft zu machen, wird in der Regel für mehrere Monate *no interest on balance transfers* angeboten, d. h. Zinsfreiheit für derartig transferierte Schulden.

Der angebotene Kreditrahmen Ihrer Karten wird anfangs recht niedrig liegen und die Zinsen werden womöglich hoch sein. Man sollte jedoch trotzdem ein paar Karten beantragen und dann diszipliniert benutzen und eine gute Zahlungsmoral zeigen, um weiterhin Kreditwürdigkeit zu beweisen. Außerdem sollte man von dem Angebot vieler Kaufhäuser Gebrauch machen, die ihre eigenen internen *store charge cards* anbieten. Diese fließen, genau wie richtige Kreditkarten, in die Kreditvergangenheit ein. Wenn man noch keine andere Kreditkarte hat, ist es jedoch schwer, eine *store charge card* zu bekommen. Auch in diesem Zusammenhang empfiehlt es sich, anfangs eine *secured credit card* zu haben.

Hier sind einige weitere Tipps für den Aufbau einer guten *credit history*:

- Begleichen Sie Ihre Rechnungen, insbesondere für Kreditkarten, pünktlich. Rechnen Sie eine Woche für den Postweg ein, falls Sie einen Scheck schicken.
- Beantragen Sie nicht zu viele Kreditkarten und andere Kredite innerhalb eines kurzen Zeitraums. Die Nachfragen der potenziellen Kreditgeber nach Ihrem *credit report* werden in diesem verzeichnet. Zu viele Nachfragen erwecken den Eindruck, dass Sie dringend Geld brauchen. Das kann andere potenzielle Kreditgeber abschrecken.
- Sie sollten nicht zu viele unbenutzte Kreditkarten haben. Während der Besitz einiger Kreditkarten gut für den Aufbau einer *credit history* ist, werden zahlreiche ungenutzte Kreditrahmen von potenziellen Kreditgebern als Risiko angesehen, da sie die Gefahr einer plötzlichen und hohen Verschuldung bergen. Schließlich könnten Sie, theoretisch gesehen, plötzlich alle diese Kreditkarten bis zum Maximum ausschöpfen und dann Bankrott erklären.

- Vermeiden Sie auch, die verfügbaren Kreditrahmen Ihrer Karten voll zu nutzen, da dies ebenfalls als Warnzeichen aufgenommen wird. Ideal sind Kreditkartenschulden (*credit card debt*), die unter einem Drittel des verfügbaren Kreditrahmens (*available credit*) liegen.

Das zuverlässige Bezahlen aller Rechnungen und Kreditkarten führt allmählich zum Aufbau einer guten Kreditvergangenheit. Nach und nach erhöhen die Kreditgeber dann den Verfügungsrahmen für die Karten und man kann sich mit der nun bewiesenen Kreditwürdigkeit auch an größere Käufe (Auto, Haus) wagen.

Noch eine Anmerkung: Die meisten Banken geben ihren Kunden eine *debit card* (mitunter auch *check card* genannt). Diese soll das Ausstellen der bisher weit verbreiteten Schecks beim Einkauf ersparen. Das Geld wird direkt vom *checking account* abgezogen. Viele dieser *check cards* tragen auch ein Visa- oder Mastercard-Symbol und können in Geschäften und online wie Kreditkarten benutzt werden. Sie sind jedoch keine richtigen Kreditkarten (da das Geld, wie gesagt, direkt vom Konto abgezogen wird) und spielen daher beim Aufbau einer *credit history* keine Rolle.

Einkommen und bestehende Schulden

Allgemein gilt, dass die Ratenzahlungen für die Immobilie, einschließlich Zinsen, Steuern und Versicherungen, nicht mehr als 28 % und für alle Schulden, also Hypothek, Kreditkarten, Autokredit, etc., zusammen nicht mehr als 36 % Ihres monatlichen Bruttoeinkommens ausmachen sollten.

Wenn Sie sich um eine Hypothek bemühen, werden Sie also dem Kreditinstitut gegenüber sowohl nachweisen, dass

Sie beschäftigt sind und ein stabiles Einkommen in ausreichender Höhe haben, als auch detailliert darüber Auskunft geben müssen, welche Schulden bei Ihnen gegenwärtig schon zu Buche stehen und welche monatlichen Mindestzahlungen Sie diesbezüglich leisten. Auch eventuelle Unterhaltszahlungen für Kinder (*child support*) schlagen hier zu Buche.

Bei dem Verhältnis von Einkommen und Schulden (*income to debt ratio*) sind die amerikanischen Finanzinstitute aufgrund der Bankenkrise der letzten Jahre recht unnachgiebig geworden. Setzen Sie sich also schon im Vorfeld eines Immobilienkaufs mit diesen Werten auseinander und zahlen Sie gegebenenfalls andere Schulden ab, bevor Sie sich nach einer Hypothek umzuschauen beginnen.

Hypothek

Fast alle Amerikaner nehmen für die Finanzierung eines Immobilienkaufs einen speziellen Kredit, einen *mortgage loan*, auf. Einen *mortgage loan* kann man bei einer Bank (*bank*), einer Genossenschaftsbank (*credit union*), einer *mortgage bank* oder bei einem *mortgage broker*, der *mortgage loans* verschiedener Anbieter vermittelt, bekommen. Ein *mortgage broker* wird übrigens am ehesten in der Lage sein, Neuankömmlingen in den USA, die noch keine umfangreiche *credit history* haben, zu helfen. Umgangssprachlich werden *mortgage loans* oft einfach nur als *mortgage* bezeichnet.

Man unterscheidet zwei Arten von Hypotheken: *fixed-rate mortgage* und *adjustable-rate mortgage*. Bei einer *fixed-rate mortgage* bleiben die Zinsen während der gesamten Laufzeit des Kredites gleich. Bei einer *adjustable-rate mortgage* kann sich die Zinsrate jedoch stark verändern, da sie an die Entwicklung des allgemeinen Zinsniveaus des Landes gekoppelt ist.