



<https://fe-propertysales.de>

Fehlinvestment beim Landerwerb in Kanada vermeiden - was zu beachten ist

Die häufigsten Fehler beim Landerwerb in Kanada. Erfahrungsbericht von Frank Eckhardt.

Nach vielen aktiven Jahren der Landerschließung auf Cape Breton, [Nova Scotia](#) möchte ich hierzu meine Eindrücke weitergeben um allen zukünftig am Land- und Immobilienerwerb interessierten „Ausländern“ negative Erfahrungen weitestgehend zu ersparen. Die Erkenntnis das es deutliche Unterschiede vor Ort im Dienstleistungssektor beim Thema Land und Immobilienerwerb gibt, erschließt sich dem aufmerksamen Leser automatisch. Hier kann der Interessent selber entscheiden welchen Weg des Land und Immobilienerwerbes er für sich wählen möchte. Das ist keine Werbeaussage. Es stellt ausschließlich dar, wie elementar die Unterschiede zwischen Verkauf und (Honorar) Beratung in der Praxis sind. Zumal es auch zumindest einige Anbieter am örtlichen Immobilienmarkt in NS gibt, die ebenfalls im Rahmen ihrer Möglichkeiten vernünftig arbeiten und mit denen ich in keiner Weise wirtschaftlich verbunden bin.

Die häufigen romantischen Vorstellungen vieler Europäer vom Blockhaus am See oder Atlantik in [Kanada](#) mit abends prasselnden Holzfeuer im Kamin zieht sich oftmals wie ein roter Faden durch die Anfragen die ich seit vielen Jahren erhalte.

Es ist dabei wie mit allen Angelegenheiten die vom menschlichen Willen aus gesteuert sind. Der Mensch kauft am Ende selten das was er wirklich braucht, sondern das, was er will.



Wie groß dieser kleine Unterschied dennoch ist wird sich aber im Nachhinein für die meisten „smarten Investoren“ noch herausstellen. Wenn der Kanada Immobilien interessierte Ausländer in die bunten Seiten der zahlreichen Makler und Verkäufer im Weltnetz schaut wird er von herrlichen kunterbunten, heile Welt Bildchen aus Kanada empfangen und nahezu „erschlagen“. Heile Welt wohin man schaut. Genau danach sucht der vom „bevorstehenden Weltuntergang“ getriebene und durch Eurokratie arg gebeutelte Unternehmer oder Familienvater aus dem deutschen Kulturkreis händeringend. Hier scheint also alles anders zu sein...

Ist es nicht so?

Nun ja, um das vorweg zu nehmen, es ist nicht komplett alles anders, aber in der Aufrechnung allen Plus und Minus auf beiden Seiten des Teiches, doch deutlich lebens- und liebenswerter.

Aber ein unzureichend durchdachter Immobilien / Landerwerb kann sowohl wirtschaftlich als auch persönlich sehr nach hinten losgehen. Die Ergebnisse etlicher Falschinvestitionen bekomme ich oftmals als Beratungskunden an meinen Schreibtisch mit der Bitte um Abhilfe und Schadensbegrenzung. Mittlerweile erstaunt es mich kaum noch das sich gut 90 % aller „Fehler“ selbst bei den unterschiedlichsten Kunden wiederholen. Dabei ist ein Großteil davon nahezu vollständig vermeidbar bei richtiger Vorgehensweise und Planung. Diese schließt meines Erachtens in fast allen Fällen eine fundierte Beratung vorab voraus.

Warum ist das so? Die Marktspezifischen Besonderheiten verschiedener Regionen, Länder, Ortschaften kann immer nur der kennen, der dort jahrelang vor Ort lebt und dieses Marktsegment in welchem er tätig ist aufmerksam beobachtet und auswertet. Bei mir hat es teilweise 15 Jahre gedauert um zu einigen existenziell wichtigen Erkenntnissen zu gelangen. Das schafft auch ein „aufgeweckter“ Europäer nicht, selbst wenn er für ein Jahr die Provinz mit einem Wohnmobil abtingelt um sich selber zu informieren.



Auch die Teilnahme an „Spezialvortragsveranstaltungen“ in Kanada, welche sich hinterher meist als Vertriebsveranstaltungen entpuppen, ist kontraproduktiv. Den persönlichen Austausch und das Vertrauen zu den „Locals“ bekommt man (n) erst, wenn man faktisch über Jahre hier hineingewachsen ist und „dazu gehört“. Dann bekommt man die Informationen die wirklich spannend sind, und dann bekommt man sie meistens im alltäglichen Gesprächen ganz nebenbei. Besser und zuverlässiger als „sich irgendwie durchfragen“. Auch reines selber lesen im Weltnetz hilft nur bis zu einem gewissen Punkt weiter.

Suchen Sie sich einen kompetenten Berater der seit Jahren in dem Umfeld lebt in welches Sie einsteigen wollen und der über praxisnahe Berufserfahrung verfügt. Bezahlen Sie ihn gut dafür, dass er IHRE! Interessen wahrnimmt. Wie Sie das bei ihrem Anwalt, Privatarzt und ihrem Zwangsabgabenvermeidungsberater in Europa ebenfalls tun.

Nun zu den Auffälligkeiten im Detail.

Hilfreich ist es im Vorhinein, wenn ich möglichst genau erkenne und wahrnehme wo ich selber stehe, was ich genau will (und vor allem, was ich wirklich brauche!) und wofür ich diese Immobilie oder das zu erwerbende Landareal benötige und nutzen will. Den eigenen Antrieb zu kennen ist eine der Hauptvoraussetzungen für ein nachhaltig sinnvolles und gutes Investment. Nicht nur beim Land und Immobilienerwerb.

Alleine aus den unterschiedlichen Beweggründen verschiedenster Interessenten ergeben sich deutliche Unterschiede in Bezug auf Lage, Verkehrsanbindung, Grundstücksbeschaffenheit oder Immobilienbeschaffenheit, Größe des Objektes, Preisklasse etc. Ein Urlauber oder Freizeitsportler hat in der Praxis ein deutlich anderes Anforderungsprofil als ein Land und Forstwirt oder ein Selbstversorger. Der reine Investor welcher sein hart erarbeitetes Kapital vor den Klauen der Eurokratie in Sachwerten außerhalb der EUDSSR absichern möchte braucht ein Objekt mit Kaufkraftstabilität und entsprechendem möglichem Preispotenzial.

Seien Sie sich also vor dem [Kauf einer Immobilie oder Grundstücks in Kanada](#) darüber im Klaren was Sie wirklich benötigen und wofür. Ebenso sollten Sie auf dem Radar haben ob „ihre Traumimmobilie“ im Bedarfsfall für einen für Sie angemessenen Kaufpreis wieder am Markt veräußert werden kann, wenn das später einmal nötig ist.

Bei „Spezialimmobilien“ oder in „besonderen Lagen“ im nach hinein häufig eine große Herausforderung. Lassen Sie sich von ihrem orts- und fachkundigen Berater vor allem über das direkte Umfeld und die Nachbarschaft aufklären. Was war früher einmal auf dem Land oder in der Umgebung ansässig? Lassen Sie ihn dazu, wenn notwendig etwas recherchieren und planen Sie etwas Zeit dafür ein. Suchen Sie Anschluss an ein spezielles Netzwerk? (Landsleute, Sport und Freizeitpartner, Familienanschluss etc.) Lassen Sie auch das prüfen und sehen Sie sich ebenfalls selber vor Ort um. Besuchen Sie ruhig offene Kultur, Sport und Freizeitveranstaltungen der „Locals“.

Das gibt ihnen einen deutlich besseren Eindruck für das Leben vor Ort und die Umgebung als reine „Besichtigungstermine“ mit einem potenziellen Verkäufer oder Vermittler.

Die von mir oben im Text genannten „Spezial Seminarreisen“ für in sich homogen geschlossene Gruppen bringen ihnen kaum einen wirklichen Einblick in das Leben vor Ort, besonders wenn Sie darüber nachdenken später einmal [nach Kanada auszuwandern](#).

Lassen Sie sich also nicht verunsichern. Die Welt geht morgen nicht unter und Landknappheit in Kanada ist ein oftmals gebrauchtes Ammenmärchen der Turboverkäufer. Treffen Sie keine Entscheidungen unter Zeit oder Gruppenzwang. Erledigen Sie „kleinere Behördengänge“ wie z.B. Auskunft einholen beim Versicherungsmakler wegen einer KFZ Versicherung oder Konto Eröffnung selber. Sie gewinnen dabei weitere hilfreiche Eindrücke und lernen die Menschen vor Ort besser kennen. Gerade „unsere“ Canadier beißen nicht. Sie sind für ihre Hilfsbereitschaft und Freundlichkeit weithin bekannt und auch anfängliche mögliche Sprachbarrieren sollten Sie davon nicht abhalten. Bei Bedarf erweisen sich die meisten Kanadier als recht geduldig und höflich. Sie werden schnell feststellen das ihnen diese Vorgehensweise eher einen realen Einblick in Land und Leute ermöglicht als reine Verkaufs und Besichtigungstouren.

Schließen Sie mit ihrem Berater einen Honorarberatungsvertrag ab in welchem geregelt ist welche Aufgaben er für Sie und in ihrem Interesse ausführen soll und auf welche Art und Höhe dessen Vergütung geregelt wird. Das schafft Transparenz, Vertrauen und sowohl Sie als auch ihr Geschäftspartner behalten den Überblick. Meiner Erfahrung nach eignen sich dafür sowohl Festkosten Pauschalen oder Abrechnung auf Stundenlohn Basis. Sollte ihnen ihr Honorarberater erfolgreich beim Erwerb ihrer Immobilie oder ihres Landes helfen, regeln Sie vorab eine mögliche Verrechnung mit zuvor geleisteten Beratungstätigkeiten / Kostensätzen. Damit vermeiden Sie das Sie am Ende „doppelt“ bezahlen.

Meine Ausführungen und Hinweise sollen nun nicht den Eindruck erwecken, Landerwerb in Kanada sei für den Europäer zu kompliziert und nur was für Profis. Dem ist nicht so. Rechtssicherer Landerwerb in Atlantik Canada für angemessene Marktpreise ist keine Hexerei und kann bei Bedarf auch komplett als Dienstleistung in deutscher Sprache angeboten werden. Samt den Notarverträgen. Also - nur Mut !

Besuchen Sie das traumhafte Neuschottland. **„Canadas Ocean Playground“**

Ihr
Frank Eckhardt

<https://www.fe-propertysales.de>

<https://fe-propertysales.de/neusiedlerberatung-auswandern-nach-kanada/>