



| ZWANGSVERSTEIGERUNGEN

IMMOBILIEN UNTER DEM HAMMER

Sie sind auf der Suche nach Ihrer Traumimmobilie? Dann sollten Sie auch Zwangsversteigerungen in Betracht ziehen. Wer die Regeln beachtet, kann günstig zu eigenen vier Wänden kommen.

SEIT 29 MINUTEN sitzen 14 Menschen in dem spärlich ausgestatteten kleinen Sitzungssaal des Rathauses. Keiner spricht. In der Ecke tuscheln zwei, doch mit der Sache hat das nichts zu tun. Die „Sache“, das ist eine geräumige Eigentumswohnung, die im Moment zwangsversteigert wird. Die Spannung in der Luft ist beinahe greifbar. „Wenn niemand bietet, wird ein weiterer Termin anberaumt“, droht der Rechtspfleger. Man schaut sich um in der Runde – Schweigen. Noch etwas über 40 Sekunden, bis der Hammer fällt. Dann ist die gesetzliche Mindestdauer einer Zwangsversteigerung abgelaufen. Sprichwörtlich in letzter Sekunde kommt doch noch ein Gebot: „65 000 Euro“, ruft eine Dame mittleren Alters. Die Summe bewegt sich weit unter dem tatsächlichen Wert der Immobilie, der laut einer Schätzung bei rund 200 000 Euro liegt. Das Gebot – 65 000 Euro – ist eigentlich ein Witz, doch niemand lacht.

GUT GELD SPAREN

Zwangsversteigerungen sind keine Veranstaltungen, die der Unterhaltung dienen. Dahinter stehen oft dramatische Schicksale. Schließlich werden Zwangsversteigerungen dann anberaumt, wenn der Besitzer der Immobilie seinen finanziellen Verpflichtungen nicht mehr nachkommen kann, sodass die Gläubiger keine andere Möglichkeit mehr sehen, an ihr Geld zu kommen. Für die Menschen, die auf der Suche nach einer Immobilie sind, bieten Zwangsversteigerungen allerdings gute Chancen. Rechtspfleger Reinhard Hämmerle: „Wenn ich eine Immobilie suchen würde, ginge ich nicht nur den herkömmlichen Weg: Inserate studieren oder einen Makler kontaktieren.

Ich würde auch auf jeden Fall bei den Zwangsversteigerungen nachschauen, ob etwas Passendes dabei ist.“

STRIKTE VORGABEN

Diesen Tipp kann mehrere Zehntausend Euro wert sein. Die Chance, eine sehr gute Immobilie weit unter ihrem aktuellen Marktwert einzukaufen, ist hoch. Und sie wird für Interessierte immer besser, denn nach wie vor steigt die Zahl der Zwangsversteigerungen pro Jahr. Zuletzt rückläufig waren die Zwangsversteigerungen im Jahr 2000: Damals kamen rund 33 400 Objekte unter den Hammer. 2007 sind es rund 58 000 Objekte, das sind 3,3 Prozent mehr als 2006. Dabei werden häufig 70 Prozent und weniger vom Schätzwert der Immobilie bezahlt. Allerdings – und das sollte man wissen – gelten bei Zwangsversteigerungen andere Regeln als auf dem freien Markt. Was hier passiert, ist gesetzlich genau geregelt. So hat beispielsweise ein Interessent keinen Anspruch darauf, das Objekt seiner Wünsche vor dem Versteigerungstermin zu betreten und zu besichtigen.

DIE KATZE IM SACK

Wenn der Nochbesitzer keinen Besuchstermin gewährt, kann man höchstens von außen das Haus in Augenschein nehmen. „Ein verwilderter Garten zum Beispiel“, so Rechtspfleger Hämmerle, „lässt dann schon Rückschlüsse auf das Innere des Hauses zu.“ Hämmerle weiß, wovon er spricht: Seit 1982 leitet der Rechtspfleger Zwangsversteigerungen. „Ich rate den Interessenten immer, Kontakt mit dem Besitzer aufzunehmen und höflich um einen Termin zu bitten.“ Hilfe gegen den Kauf der „Katze im Sack“ bietet auch das Sachverständigengutachten, auf

CHECKLISTE

Regeln für die Zwangsversteigerung. Hier auf sollten Sie achten:

- Informieren Sie sich vorab so gut wie möglich, denn es gibt keine Mängelhaftung des Vorbesitzers (Gewährleistungsausschluss, § 56 Zwangsversteigerungsgesetz).
- Fragen Sie den Rechtspfleger nach Baulasten, Gebühren, Wohnungsbindungen etc., nehmen Sie Einblick in Sachverständigengutachten und fordern Sie den Grundbucheintrag an (Sind weitere Rechte, z.B. Wohnrecht eingetragen?).
- Sprechen Sie vorab mit Ihrer Sparkasse über die Finanzierung. Ihr Berater unterstützt Sie bei der Ermittlung des Gesamtfinanzierungsbedarfs.
- Besuchen Sie ein bis zwei Zwangsversteigerungen vorab, bevor Sie selbst mitbieten. Zwangsversteigerungen sind öffentlich, Sie können jederzeit ohne Voranmeldung besucht werden.
- Wenn Sie mitbieten, kann der Gläubiger eine Sicherheitsleistung von 10 Prozent fordern. Wer ernsthaft Interesse hat, sollte einen Scheck oder eine Bankbürgschaft in entsprechender Höhe mit sich führen. Bargeld wird nicht mehr akzeptiert.
- Nehmen Sie Ihren Personalausweis mit. Wer ein Gebot abgeben will, muss sich ausweisen.
- Setzen Sie sich ein Gebotslimit und halten Sie sich daran! Lassen Sie sich nicht in auf ein Wettbieten ein.

dessen Grundlage der gerichtliche Verkehrswert festgelegt wird. Dieses Gutachten ist frei beim Amtsgericht einsehbar und enthält viele Details, manchmal sogar schon Kostenschätzungen für eventuell anstehende Renovierungen.

RESERVEN EINPLANEN

Wichtig ist, eine Gesamtkostenrechnung aufzumachen. Darin sollten alle Gebühren (gerichtliche Gebühren, Grundbucheintragung etc.) enthalten sein – auch eine Reserve für eventuelle böse Überraschungen. Auf der Grundlage dieses Gesamtbetrags wird die Finanzierung auf die Beine gestellt – und zwar vor dem Versteigerungstermin. Manchmal wird eine Sicherheitsleistung in Höhe von 10 Prozent des Verkehrswertes fällig, die mit einem durch die Bank beglaubigten Scheck vorbereitet werden sollte. Das Wichtigste ist jedoch, dass sich der Interessent selbst auf der Grundlage dieser Summen ein Gebotslimit setzt. Dieses Limit sollte er auf keinen Fall überschreiten, sonst kann die Investition schnell zum Fiasco werden. Wer zum Beispiel seine Re-

serve für überraschende Renovierungen bereits bei der Versteigerung ausgibt, kann schon sechs



Wochen später – in diesem Zeitraum nach dem Versteigerungstermin muss die Finanzierung stehen – Probleme bekommen.

OHNE MÄNGELHAFTUNG

Diese Reserve ist aus mehreren Gründen wichtig: Bei einer Zwangsversteigerung gibt es keine Mängelhaftung des Voreigentümers. Falls etwa Reparaturen notwendig werden, Baulasten bestehen, die nicht im Grundbuch eingetragen sind, oder falls es gar zu einer Zwangsräumung kommt – es gibt immer wieder Schuldner, die nicht freiwillig ausziehen, sollte noch finanzieller Spielraum vorhanden sein. „Es geht hier um sehr viel Geld und deshalb ist man gut beraten, die Dinge völlig rational und ohne Emotion zu betrachten, sonst könnte sich nach dem Kauf schnell die Reue einstellen“, erklärt der erfahrene Rechtspfleger Hämmerle. Also: kühlen Kopf bewahren und nicht vom Bietfieber anstecken lassen.

„Im Übrigen sind es meistens nicht die Immobilienspekulanten, die hier die Preise in die Höhe treiben. Die sind auf den schnellen Euro aus und wollen die Immobilie nach der Versteigerung möglichst bald auf dem freien Markt gewinnbringend platzie-

ren. Die steigen meist schon bei 50 bis 60 Prozent des Verkehrswertes aus. Eher könnten noch Strohmänner von den Gläubigern oder dem Schuldner im Saal sein, die die Preise in die Höhe treiben wollen. Das ist gesetzlich gesehen legal.“

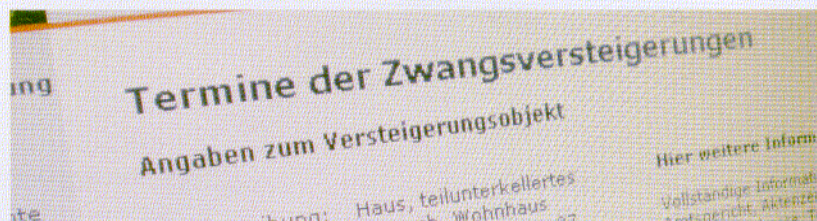
EINSPRUCHSRECHTE

Im vorliegenden Fall der Eigentumswohnung, für die trotz eines Verkehrswertes von 200 000 Euro nur 65 000 Euro geboten worden sind, scheinen keine Preistreiber im Saal zu sein. Das spärliche Gebot der Dame wird nicht mehr überboten.

„Zum Ersten, zum Zweiten und zum ... Dritten.“ Der Hammer fällt. Dennoch ist die Wohnung nicht verkauft. Weil das Gebot nicht einmal 50 Prozent des Verkehrswertes erreicht, ist der Rechtspfleger laut Zwangsversteigerungsgesetz verpflichtet, einen neuen Termin anzuberaumen. Aber auch wenn die 50-Prozent-Marke überschritten worden wäre, hieße das nicht: Zuschlag. Denn die Gläubiger haben einmalig die Möglichkeit, den Zuschlag zu versagen, wenn die 70-Prozent-Marke nicht erreicht wird. Sind all diese Möglichkeiten ausgereizt, hat die Dame gute Karten, ihre 65 000-Euro-Wohnung doch noch zu bekommen. ■

FRANK WIESNER

INFOS



Hier finden Sie Zwangsversteigerungstermine deutscher Amtsgerichte sowie zusätzliche Informationen rund ums Thema „Zwangsversteigerung“:

- www.zwangsversteigerung.de
- www.zwg.com

Das zuständige Amtsgericht gibt ebenfalls Auskunft.