

# Meistbietend verkauft

Zwangsversteigerungen bieten Immobilienkäufern die Chance, ein Eigenheim besonders günstig zu erwerben. Dabei ist Fachkenntnis gefragt. VON SUSANNE TRÖSSER

Jedes Jahr landen in Deutschland rund 80 000 Immobilien unter dem Hammer. Nach einer hohen Zahl Anfang dieses Jahrtausends ist ihre Anzahl seit Jahren recht konstant. Bei den damit betrauten Amtsgerichten landen alle Objektarten: von der Garage bis zum Mehrfamilienhaus und Hotel.

Neben einer privaten oder Firmeninsolvenz sind ferner Streitigkeiten um die Verwertung einer Immobilie Gründe, die in eine Zwangsversteigerung führen. So etwa wenn sich eine Erbengemeinschaft oder in Scheidung befindliche Eheleute nicht einigen können, was mit der Immobilie geschehen soll. In letzter Konsequenz wird diese von der finanzierenden Bank meistbietend versteigert, wenn etwa der Darlehensvertrag gekündigt wurde, weil er nicht beglichen wurde.

Versteigerungstermine werden mit einigen Wochen Vorlauf von den Amtsgerichten im Internet, in Tageszeitungen und Amtsblättern veröffentlicht. Der Interessent kann das Gebäudegutachten bei Gericht kostenlos einsehen. Ferner haben sich Immobilienplattformen wie argetra.de, versteigerungspool.de und zwangsversteigerung.de auf in Not geratene Liegenschaften spezialisiert.

Für Immobilienkäufer bieten Versteigerungen die Chance, vier Wände zu einem Preis zu ersteigern, der unter dem Verkehrswert liegt. Vor allem in ländlichen Regionen sind überproportional viele Objekte in der Versteigerung und die Zahl der Bieter oft geringer als in Ballungsregionen. „Um zu verhindern, dass Immobilien zu Schleuderpreisen verkauft werden, gibt es bei Gericht die 5/10- und die 7/10-Regel“, erläutert Rechtsanwalt Andre Wrede aus Köln. Diese besage, dass



Versteigerungen können günstige Immobilien im Angebot haben.

BILD: PHOTOSTOCK

beim ersten Termin mindesten 70 Prozent des Verkehrswertes zu bieten sind. Wird ein solches Gebot nicht abgegeben, findet in der Regel ein zweiter statt, bei dem mindestens 50 Prozent zu bieten sind. In bestimmten Fällen kommt das Objekt beim zweiten Tag zu einem Gebot von unter 50 Prozent unter den Hammer. Ein grundsätzliches Risiko bei Versteigerungen ist, dass die Gebäudesachverständigen, die Verkehrswertgutachten der

Immobilien anfertigen, die Objekte nicht unbedingt von innen besichtigt haben. Wurde ihnen der Zutritt verweigert, wird dies im Gutachten, das teilweise über 30 Seiten umfasst, vermerkt. Der Ersteigerer kauft also die Katze im Sack und muss mit Überraschungen rechnen. Andererseits schlägt sich dieses Risiko in einem geringeren Verkehrswert nieder. Hat ein Interessent auf dem Versteigerungskalender seine Traumimmobilie gefunden, sollte er vor dem

Termin einen Fachmann, wie einen Makler, zu Rate ziehen. Er kann helfen, wichtige Informationen über das Gebäude zu sammeln, die sich aus dem Gutachten nicht ergeben. Wichtig ist ein Blick ins Grundbuch, denn der Ersteigerer übernimmt mögliche Lasten wie Wegerechte. Ferner tritt er gegebenenfalls in laufende Mietverträge ein; allerdings hat er ein eingeschränktes Sonderkündigungsrecht, was innerhalb eines Monats nach dem Zuschlag ausgeübt werden muss.

Eine vorherige Besichtigung ist nicht immer möglich. Da im Gutachten die Anschrift aufgeführt ist, kann das Gebäude zumindest von außen geprüft werden. Beim Versteigerungstermin müssen die Bieter zehn Prozent des festgesetzten Verkehrswertes als Sicherheit hinterlegen. Wer nicht zum Zuge kommt, erhält diese nach dem Termin zurück. Dies kann eine Bankbürgschaft oder ein von der Bundesbank bestätigter Scheck sein, der nicht älter als drei Tage sein darf. Barzahlungen sind seit einigen Jahren verboten. Nach Abzug der Sicherheitsleistung muss er die Restsumme des Immobilienkaufpreises innerhalb von sechs Wochen an das Gericht bezahlen. So oder so ist eine gute Beratung oder eine gute Kenntnis des Verfahrens nötig.

### DIE EXPERTIN

Susanne Trösser ist Geschäftsführerin der RIS Rheinischer Immobilienservice GmbH in Leverkusen und Vorstandsmitglied beim Immobilienverband IVD West.