

Fachwissen aktuell

Zwangsversteigerung als Herausforderung

Viele Ihrer Kunden erwarten sich von einer Immobilienzwangsversteigerung ein Schnäppchen - aber die Risiken sind groß

Aus einer Finanzierungsperspektive heraus ist eine Immobilienzwangsversteigerung für Sie suboptimal: Ihre Kunden wissen noch gar nicht, ob sie die Immobilie überhaupt ersteigern können, wollen aber von Ihnen dennoch - verständlicherweise - eine möglichst verbindliche Aussage über die Finanzierung haben. Sie machen sich also womöglich viel Arbeit, ohne dass es zum Abschluss kommt.

Risiken der Immobilienzwangsversteigerung

Das größte Risiko, und das ist nahezu unkalkulierbar, ist das Verhalten Ihrer Kunden. Im Bieteraush hat sich schon manch einer um Kopf und Kragen gebracht und entweder ein viel zu hohes Gebot abgegeben oder ein unverhältnismäßiges Gebot in Anbetracht der Risiken. Ein Überblick:

Beleihungswert klar machen: Bei einer Immobilienzwangsversteigerung gibt es ein Sachverständigengutachten über den Wert der Immobilie. Hier sind einige Risiken bereits benannt und in der Regel mit einem deutlichen Abschlag versehen. Der Beleihungswert liegt noch einmal unter diesem eventuell zum Stichtag angepassten Wert. Das sollten Sie Ihren Kunden sehr deutlich machen. Ohne Eigenkapital kann kein rational denkender Endverbraucher tatsächlich an einer Immobilienzwangsversteigerung teilnehmen wollen.

Weitere Risiken: Denn natürlich ist der Wert des Gutachtens nicht der tatsächliche Wert. Aufgrund vielseitiger Umstände kann der tatsächliche Wert der Immobilie erheblich davon abweichen, etwa dann, wenn eine Innenbesichtigung nicht möglich war und sich im Nachhinein herausstellt, dass der Renovierungsaufwand deutlich über dem "altersgemäß üblichen" liegt. Für solche Eventualitäten sollte Ihr Kunde abgesichert sein. Sonst platzt im Extremfall die Finanzierung.

Wissen verlangen: Ihr Kunde sollte ohnehin sehr gut über den Ablauf einer Immobilienzwangsversteigerung Bescheid wissen, sich also mithilfe von Fachliteratur informiert und auch schon mal ein paar Immobilienzwangsversteigerungen als Gast beigewohnt haben, bevor er selbst daran teilnimmt. Fordern Sie das aktiv ein und testen Sie auch, ob Ihr Kunde naiv oder wissend mit der Situation umgeht.

Freihändigen Kauf anregen: Ihr Kunde sollte in jedem Fall versuchen, die Immobilie freihändig zu erwerben! Sprich: Er muss sich mit der Bank, die die Immobilienzwangsversteigerung betreibt, in Verbindung setzen - um abzuchecken, ob ein freihändiger Verkauf möglich ist, aber auch, um weitere Informationen zu bekommen. Wenn auf dem Deckblatt der Versteigerungsmappe schon kein Kontakt angegeben ist, ist das ein schlechtes Zeichen: Dann will der Gläubiger nicht kontaktiert werden. Das kann ganz profane Gründe haben: Zum Beispiel ist es sehr häufig so, dass Handwerker, Anwälte oder Energieunternehmen, die auf ihr Geld warten, die Zwangsversteigerung betreiben - allerdings mit im Verhältnis zum Immobilienwert so geringen Beträgen, dass sie ohnehin nicht den freihändigen Verkauf einer Immobilie vorantreiben können.

Hoffnung mindern: Natürlich - und das ist sehr, sehr häufig der Fall - muss es gar nicht zur Zwangsversteigerung kommen, wenn sich nämlich Gläubiger und Schuldner einigen. Zum Beispiel dann, wenn der Schuldner dann doch kurzfristig die Energierechnung zahlt. Dann wird der Versteigerungstermin einfach abgesagt. Ihr Kunde sollte sich also auch schon nicht zu viel Hoffnung machen, dass es überhaupt zum Versteigerungstermin kommt.

Eine Zwangsversteigerung eines Hauses oder einer Eigentumswohnung ist für Ihren Kunden - und somit auch für die Finanzierung - mit vielen Risiken verbunden. Eine Schnäppchenjagd à la Ebay sieht in jedem Fall anders aus.

Praxistipp:

Ihr Kunde sollte in jedem Fall alle üblichen Informationen wie etwa einen Auszug des Grundbuchs, aber natürlich auch eine Kopie des Gutachtens mit ins Gespräch bringen, damit Sie sich ein gutes Bild machen können. Im Zweifel sollten Sie ihm auch lieber von dem vermeintlichen Schnäppchen abraten.

© 02/2019, Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Service der DSL Bank.
EGi 7.3.2019