

## Versteigerungen

# Mehrwert von Portalen bei Zwangsversteigerungen

**Das Interesse an Eigentumswohnungen und Häusern ist aufgrund der niedrigen Zinsen und fehlender Anlagealternativen hoch. Ein günstiger Weg Immobilien zu erwerben, sind Versteigerungen. Aus Sicht des Autors sollten sich Interessenten vorher gut vorbereiten, um Enttäuschungen zu vermeiden. Hierbei bieten Internet-Plattformen eine gute Hilfestellung. Sie unterstützen bei der Suche nach dem gewünschten Objekt und haben beispielsweise auch die entsprechenden Gerichtstermine auf dem Radarschirm. Darüber hinaus helfen die Plattformen auch den Gläubigerbanken, Objekte aus notleidenden Krediten effizient und schnell zu veräußern und die ihnen zustehenden finanziellen Mittel zu erhalten. Red.**

Immobilien, die versteigert werden, wechseln bis zu 30 Prozent unter Verkehrswert ihre Besitzer. Allein im ersten Halbjahr 2015 kamen rund 20 500<sup>1)</sup> Objekte unter den Hammer. Zwar sinkt die Zahl der Zwangsversteigerungen in den vergangenen Jahren kontinuierlich, doch lässt sich immer noch das ein oder andere Schnäppchen ergattern. Attraktiv sind Zwangsversteigerungen auch deshalb, weil keine Maklergebühren anfallen und selbst die Gebühren für den Notar bei einem ersteigerten Objekt niedriger sind als bei einem normalen Kauf.

Häufig sind notleidende Kredite der Grund für Zwangsversteigerungen: Der Schuldner kann den für die Immobilie aufgenommenen Kredit nicht mehr bedienen. Weil der Kredit im Grundbuch der Immobilie als Grundschuld erfasst ist, kann die Gläubiger-Bank über eine Zwangsversteigerung versuchen, so viel wie möglich von der Kreditsumme wieder zu bekommen.

### Großes Angebot, günstiger Erwerb

Schon ein Blick in die einschlägig bekannten Immobilienportale offenbart, trotz der rückläufigen Zwangsversteige-

rungsverfahren, das große Angebot von aktuellen zwangsversteigerten Objekten – vom einfachen Grundstück, über Wohnungen und Häuser bis hin zu Gewerbetakomplexen. Was für die Betroffenen oftmals ein schlimmer Verlust ist, ist für Interessenten eine gute Gelegenheit, Immobilien zum Schleuderpreis zu bekommen. Damit diese selbst nach dem Erwerb nicht ins Schleudern geraten, ist eine gründliche Vorbereitung das A und O.

Die meisten Interessen scheuen davor, die sprichwörtliche Katze im Sack zu kaufen. Gleichzeitig wird beispielsweise bei der 1 A Infosysteme GmbH, die das Immobilienportal 1A-Immobilienmarkt.de betreibt, eine rege Nachfrage zum Thema Zwangsversteigerung beobachtet: Fast 30 Prozent aller Klicks zielen auf eine eigens dafür eingerichtete Rubrik.

Kein Wunder, bieten Online-Portale wie 1A-Immobilienmarkt.de, Immobilienscout 24 oder Immowelt.de neben spezialisierten Plattformen wie zvg-portal.de oder zwangsversteigerung.de, Otto Normalverbrauchern nicht nur einen leichten – ersten – Informationszugang, sondern erlauben auch eine weitere zielgerichtete Suche nach dem passenden Versteigerungsobjekt. Dabei arbeitet die 1 A Infosysteme GmbH eng mit dem deutschen Marktführer in der Recherche landesweiter Zwangsversteigerungstermine zusammen.

Aktuelle Objekte, einschließlich Gerichtstermin, Verkehrswert sowie genauer Adresse der Immobilie, können deshalb in wenigen Klicks erfragt werden. Wer sich zudem für den „Versteigerungskalender“ registriert, erhält nicht nur drei Monate lang passende Neuangebote, sondern eine Fülle von wissenswerten Informationen zu der Materie.

Interessant sind solche Plattformen dabei nicht nur für diejenigen, die sich für Versteigerungsobjekte interessieren, sondern auch für jene, die diese anbieten. Gerade Banken, die als Gläubiger und Kreditgeber ein großes Interesse an einem schnellen Besitzerwechsel einer Immobilie haben, sind gut beraten, wenn sie Objekte für die Zwangsversteigerung nicht nur ausschließlich von ihrer hausinternen Immobilienvermittlungsabteilung betreuen lassen, sondern breit streuen und einem möglichst breiten Kreis von Interessenten zugänglich machen.

Denn auf den Online-Portalen sind schließlich die meisten Immobiliensuchenden unterwegs, doch das Thema „Zwangsversteigerung“ läuft für die Mehrheit von ihnen zunächst unter dem Radar. Erst bei der Häuser- oder Wohnungssuche im Netz werden sie über die Immobilienportale überhaupt auf diese besondere Form des Immobilienerwerbs aufmerksam.

Aufgrund der persönlichen Beratung sind die meisten Interessenten für die aktuellen Versteigerungstermine erst über eine Plattform auf diese Form des günstigsten Immobilienerwerbs aufmerksam geworden. Durch die Einstreuung der „Immobilien in Zwangsversteigerung“ in die normale Immobiliensuche wird die Aufmerksamkeit auf diese speziellen Angebote gelenkt und trifft bei vielen Suchenden auf ein großes Interesse. Gleichwohl ist vor allem diese Art des Immobilienerwerbs mit besonders großem Beratungsbedarf verbunden ist.

### Versteigerungsakte sorgfältig durcharbeiten

Denn ausführliche Informationen sind nötig, damit ein Interessent das Objekt der Begierde, welches er zuvor nur in den seltensten Fällen von Innen besichtigen kann, bestmöglich einschätzen kann. Am Anfang steht die Internetrecherche und bei konkretem Interesse der Erwerb des Versteigerungskalenders mit den weiterführenden Informationen, unter anderem zum zuständigen Amtsgericht. Über das Versteigerungsgericht bekommt der Interessent den Zugang zur Verstei-

#### Der Autor



**Jörg Teichler**

Geschäftsführer,  
1 A Infosysteme GmbH, Hannover

gerungsakte. Diese sollte genauestens geprüft werden, allen voran das amtliche Verkehrsgutachten, in dem sich Informationen über etwaige Baumängel (feuchte Wände, morscher Dachstuhl et cetera) finden sowie veranschlagte Kosten für deren Beseitigung aufgeführt sind. Zudem gilt es über das Baulastverzeichnis zu klären, ob das Objekt lastfrei ist und nicht beispielsweise von Grundschulden belastet wird, die der künftige Erwerber zu begleichen hat. Zwar gibt es bei Zwangsversteigerungen keinen Rechtsanspruch auf eine Besichtigung, dennoch sollten sich Interessenten über den Zustand ihres Wunschobjektes sowie die Lage und Nachbarschaft so genau wie möglich informieren. Ist beispielsweise Verkehrslärm zu hören oder dominieren junge Familien die Siedlung?

Beabsichtigt man, ein Mietobjekt zu ersteigern, sollte man klären, ob ein Zwangsverwalter die Immobilie bewirtschaftet. Bei einem vermieteten Mehrparteienhaus gilt es zudem die Höhe der Rücklagen der Eigentümergemeinschaft in Erfahrung zu bringen. Ist ein Besichtigungstermin möglich, so empfiehlt es sich, einen Gutachter zu Rate ziehen. Es lohnt sich außerdem immer, im Vorfeld andere Versteigerungen zu besuchen, um die Spielregeln kennen zu lernen. Hier kann man sich viel von den Profis, die auf der Suche nach dem besten Schnäppchen scheinbar schon Stammkunden bei den Versteigerungsterminen sind, abgucken.

## Kühler Kopf ermöglicht Schnäppchen

Wer dann bei der Auktion seines Wunschobjektes einen kühlen Kopf bewahrt, sich an seine zuvor gesetzte Biethöhe hält und sich eben nicht im Sinne der Werbung eines großen Internetauktionshauses in einen 3-2-1-meins-Rausch steigert, hat gute Chancen, ein echtes Schnäppchen zu machen – vorausgesetzt, er hat das letzte Gebot abgegeben und kann den erforderlichen Nachweis der 1/10 Sicherheitsleistung auf den zum Termin genannten Verkehrswertes durch eine Bankbestätigung vorweisen.

Bei alledem gilt: Schnäppchen sind möglich, aber unter 50 Prozent des Verkehrswertes darf keine Immobilie beim ersten Gerichtstermin zwangsversteigert werden. So will es der Gesetzgeber und das freut nicht nur den Schuldner, sondern auch den Gläubiger.

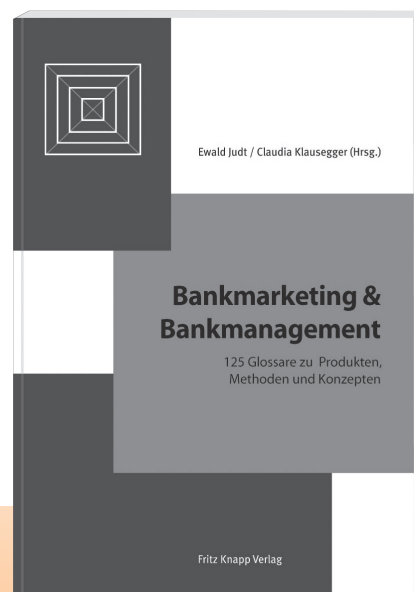
1) Quelle: <http://www.cash-online.de/immobilien/2015/zwangsversteigerungen-3/267797>



Durch neue Produkte, Methoden und Konzepte in den Bereichen Bankmarketing und Bankmanagement etablierten sich in den letzten Jahren immer mehr neue Begriffe in der Fachsprache, die oft nicht eindeutig definiert sind und damit zu Missverständnissen führen können.

Hier Klarheit zu schaffen, ist Ziel dieses Glossars, das ein breites Themenspektrum umfasst: von „Acquiring“, einem Teilbereich des Kartengeschäfts, der sich in den letzten Jahren stark entwickelt hat, über „Intuitives Management“, das in betrieblichen Entscheidungsprozessen immer bewusster wahrgenommen wird, bis hin zu „Zweite Sparkasse“, einem Geldinstitut, das all jenen eine Kontoverbindung bietet, denen sie ansonsten verwehrt wird.

Das Buch zeichnet sich durch die hohe Praxisrelevanz der aufgenommenen Fachbegriffe und die wissenschaftlich fundierten, dennoch allgemein verständlichen Definitionen aus, die jedem Leser einen leichten Zugang zur Materie ermöglichen.



### Bankmarketing & Bankmanagement

125 Glossare zu Produkten, Methoden und Konzepten  
 Von Ewald Judt und Claudia Klausegger (Hg.)  
 2014. 284 Seiten,  
 broschiert, 24,80 Euro.  
 ISBN 978-3-8314-0858-0.

## Fritz Knapp Verlag | 60553 Frankfurt am Main

Postfach 70 03 62 | Telefon (069) 97 08 33-21 | Telefax (069) 707 84 00  
 E-Mail: [vertrieb@kreditwesen.de](mailto:vertrieb@kreditwesen.de) | [www.kreditwesen.de](http://www.kreditwesen.de)