

Kreditverkauf und Forderungsmanagement

Schadensbegrenzung in der Zwangsversteigerung

Martin Feldt

Die Zwangsversteigerung ist aufwendig und deren Ausgang ungewiss. Denn sind die Gebote zu niedrig, bleibt dem Gläubiger nur der sogenannte Rettungserwerb, um Verluste zu verhindern. Während auf notleidende Kredite spezialisierte Investoren die Übernahme des Objektes als Chance zum Workout sehen (siehe den Beitrag von Clarence Dixon und Boris Klimetzek, Seite 502), zeigt der Autor, dass sich auch bei der Zwangsversteigerung ein marktnaher Preis erzielen lässt, wenn durch einen spezialisierten Makler der Schuldner zur Kooperation bewegt und viele Interessenten zur Gebotsabgabe motiviert werden. (Red.)

Die Zwangsversteigerung ist das gesetzlich vorgesehene Verfahren zur Durchsetzung des Pfandrechts an Immobilien und deren Verwertung. Sie kann von einem Gläubiger beantragt werden, wenn der Schuldner seinen vertraglichen Verpflichtungen nicht mehr nachkommt. Eine Zwangsversteigerung ist im Regelfall die Finanzierung des Erwerbs oder der Sanierung der Immobilie durch ein Kreditinstitut vorausgegangen. Im Rahmen der Finanzierung verlangt der Kreditgeber vom Eigentümer als Kreditsicherheit die Unterwerfung des Eigentümers in die sofortige Zwangsvollstreckung. Damit ist der Gläubiger in der Lage, ohne vorherige Vorausklage bei Leistungsstörungen in der Geschäftsbeziehung den Antrag auf Zwangsversteigerung zu stellen und die Versteigerung der Immobilie zu veranlassen.

Pfandverwertung auch ohne Eigentümergebilligung

Für den Kreditgeber stellt der Weg der Zwangsversteigerung der verpfändeten Immobilie oft den einzigen Weg zur zumindest teilweisen Befriedigung der Ansprüche dar. Der Vorteil der Zwangsversteigerung ist, dass hierzu das Mitwirken des Eigentümers oder auch von anderen Gläubigern nicht erforderlich ist. Eine freihändige Veräußerung setzt hingegen stets die Bereitschaft des Eigentümers zum Verkauf und die Bereitschaft gegebenenfalls vorhandener anderer Gläubiger zur Pfandfreigabe voraus. Diese Bereitschaft ist aus verschiedenen Gründen oft nicht gegeben.

Das formale Versteigerungsverfahren wird in den lokalen Amtsgerichten im Amtsgerichtsbezirk der Immobilie durch

Rechtspfleger durchgeführt. Dabei hat der Gesetzgeber im wesentlichen im Zwangsversteigerungsgesetz (ZVG) eine Vielzahl von Regelungen vorgesehen, die auf einen fairen Interessenausgleich zwischen Gläubiger und Schuldner sowie bei Vorliegen mehrerer Gläubiger auch zwischen den unterschiedlichen Gläubigern zielen.

Diese Regelungen sind für nicht regelmäßig mit Zwangsversteigerungen befasste Personen oft nur nach ausführlicher Beratung zu vermitteln. Auch aus diesem Grund werden seit einigen Jahren durch sehr viele Gläubiger auf die Betreuung von Zwangsversteigerungen spezialisierte Immobiliendienstleister (Makler) eingeschaltet. Ein weiterer Grund liegt in der Tatsache begründet, dass sich die Immobilie oft räumlich sehr weit entfernt vom Gläubiger befindet; eine Betreuung der Immobilienversteigerung durch den Gläubiger ist somit nur mit erheblichem personellen und sachlichem Aufwand möglich. Die Aufgaben und Arbeitsweisen der auf Zwangsversteigerungen spezialisierten Fachmakler sollen im Folgenden erläutert werden.

Die Aufgaben dieser Immobiliendienstleister sind primär auf die Akquisition von Bietern im Versteigerungsverfahren und deren optimale Betreuung ausgerichtet. Die juristische Betreuung des

Verfahrens hingegen bleibt beim Gläubiger, einem vom Gläubiger beauftragten Rechtsanwalt oder einem Inkassounternehmen. Aufgabe des Maklers ist es allein, für die Versteigerung Bietinteressenten zu akquirieren sowie sicherzustellen, dass die Bietinteressenten optimal auf das Verfahren vorbereitet sind und bei Teilnahme am Verfahren nicht bereits an formalen Voraussetzungen scheitern.

Die Einschaltung des Maklers erfolgt durch den Gläubiger frühestens nach Einleitung des Versteigerungsverfahrens; sinnvollerweise aber spätestens etwa acht Wochen vor der terminierten Versteigerung. Der Makler erhält vom Gläubiger aussagefähige Unterlagen zum Belehungsobjekt; hierbei handelt es sich meistens um das im Gerichtsauftrag erstellte Verkehrswertgutachten und – soweit vorhanden – Zwangsverwalterberichte oder andere die Immobilie betreffende Unterlagen (zum Beispiel Bauunterlagen) und eine Vollmacht zur Akteneinsicht bei Gericht und Behörden.

Preiskalkulation vor Verfahrenseröffnung

Weiterhin wird vom Gläubiger mit Auftragserteilung oft bereits eine Preisvorstellung, ab der im Verfahren eine Zuschlagserteilung an den Meistbietenden beabsichtigt ist, mitgeteilt. Der Makler verschafft sich anhand der überlassenen Unterlagen und durch eigene Recherchen einen Überblick über die zur Versteigerung anstehende Immobilie. Im Rahmen dieser Tätigkeiten setzt sich der Makler auch mit der vom Auftraggeber geäußerten Preisvorstellung auseinander.

Die Preisvorgabe wird dann mit dem Auftraggeber nochmals abgestimmt; mitunter gibt es Anlass, die oft rein schematische Preisvorgabe des Gläubigers als Prozentsatz des gerichtlich festgesetzten Verkehrswertes nochmals anzupassen. Hierbei ist es keinesfalls so, dass die Preisvorstellungen immer nur nach unten korrigiert werden müssen.

Mitunter führt die marktseitige Auseinandersetzung mit der Immobilie auch zur Anhebung der Preisvorstellungen. Aufgabe des Maklers ist es, losgelöst vom Gutachten, frühzeitig bereits einen am Markt durchsetzbaren Preis zu ermitteln. Unrealistische Preisvorstellungen führen nur zu einer zeit- und

Der Autor

Martin Feldt war bis 2004 Leiter Controlling bei einer Bausparkasse und ist seitdem selbstständig als geschäftsführender Gesellschafter der Immobilienbüro Feldt GmbH, Teltow.

kostenintensiven Verlängerung des Verfahrens, die so vermieden werden kann.

Zielgerichtete Bewerbung der Versteigerungsimmobilie

Danach nimmt der Makler seine Vertriebsaktivitäten auf. Er weiß, welche Marketingmaßnahmen zu einer optimalen Information potenzieller Bietinteressenten führen. Hierzu werden unter anderem Bestandskunden gezielt angesprochen, Anzeigen in den lokalen Printmedien geschaltet, Veröffentlichungen in Immobilienportalen im Internet vorgenommen, Verkaufsschilder an der Immobilie angebracht, Mitbewohner und Miteigentümer in Wohnungsanlagen durch Postwurfzettel informiert, bei Spezialimmobilien ergänzend zielgerichtet Anzeigen in Fachzeitschriften geschaltet.

Alle diese Maßnahmen haben zum Ziel, potenzielle Interessenten möglichst breit über die bevorstehende Versteigerung zu informieren und so möglichst viele Bieter für den Versteigerungstermin zu akquirieren. Nur das Interesse mehrerer Bieter ist letztendlich die Gewähr für ein gutes Versteigerungsergebnis. Ohne Einschaltung des Maklers oder weitergehende Vertriebsaktivitäten durch den Gläubiger weisen lediglich die Pflichtveröffentlichungen des Amtsgerichtes an der Gerichtstafel, in der Lokalpresse und mitunter im Internet auf die Versteigerung hin.

Diese Medien werden allerdings im Regelfall nur von Zwangsversteigerungsprofis gelesen und ausgewertet. Diese Profis kaufen meistens mit der Intention, bei der Versteigerung die Immobilie deutlich unterhalb des tatsächlichen

Marktwertes zu erwerben und anschließend geregelt und systematisch zum deutlich höheren Marktwert kurzfristig wieder zu veräußern.

Aus Sicht des Gläubigers und natürlich auch des Eigentümers ist der Verkauf an gewerbliche Immobilienhändler immer nur die zweitbeste Lösung; hier hat dann offensichtlich der Markt nicht funktioniert. Ziel muss es sein, die Immobilie schon in der Versteigerung an den künftigen Eigennutzer oder Kapitalanleger zu veräußern.

Berater der Bietinteressenten

Interessenten werden durch den Makler zunächst mit Informationen zur Immobilie versorgt und auf die Erwerbsmöglichkeit im Wege der Versteigerung hingewiesen. Soweit im Einzelfall möglich führt der Makler mit den Interessenten in Zusammenarbeit mit dem Zwangsverwalter oder auch mit dem Eigentümer Besichtigungen durch. Eine weitere Aufgabe ist es, die Interessenten optimal auf den Termin vorzubereiten.

Hierbei besteht ein erheblicher Beratungsbedarf, insbesondere hinsichtlich der im Verfahren erforderlichen Sicherheitsleistung, Ausweispflichten, Nebenkosten des Erwerbs und Abwicklungsmodalitäten. Auch verfügt der Makler über ein Netzwerk von Spezialisten für die Klärung von Detailfragen. Er vermittelt bei Bedarf die Finanzierung zur Immobilie, stellt den Kontakt zu Steuerberatern und spezialisierten Rechtsanwälten her, kennt Gutachter für Fragen zu Altlastenverdachtsflächen.

Für die überwiegende Zahl der Interessenten stellt der Immobilienerwerb in der Zwangsversteigerung Neuland dar.

Schon kleine formale Fehler wie der vergessene Personalausweis oder die Bereitstellung der Sicherheitsleistung in einer gesetzlich nicht vorgesehenen Form führen dazu, dass Interessenten zur Gebotsabgabe nicht zugelassen werden. Die Praxis zeigt, dass deutlich mehr als zehn Prozent der Bieter beziehungsweise beabsichtigten Gebote im Verfahren aufgrund formeller Mängel vom Rechtspfleger zurückgewiesen werden müssen.

Insbesondere, wenn es sich beim Erwerber um eine nicht natürliche Person (GmbH, AG, Ltd., Verein) handelt, ist eine Abstimmung der Legitimation des Bieters schon einige Tage vor der Versteigerung mit dem zuständigen Rechtspfleger sinnvoll, um erforderlichenfalls noch fehlende Dokumente beschaffen zu können. Aufgabe des Maklers ist es, sicherzustellen, dass formale Fehler durch umfassende Information im Vorfeld der Versteigerung vermieden werden. Neben der einzelfallbezogenen Information bieten Makler gelegentlich auch allgemein gehaltene Versteigerungsseminare für Bietinteressenten an.

Im Versteigerungstermin schließlich ist der Makler präsent und steht den Interessenten beratend zur Verfügung und motiviert zur frühzeitigen Gebotsabgabe. Dieses stellt sicher, dass Unklarheiten während der Bietstunde gegebenenfalls noch ausgeräumt werden können. Bei stark nachgefragten Immobilien oder mehreren Interessenten mit Beratungsbedarf ist der Makler in entsprechender Personalstärke vertreten, sodass die Interessenten jeweils ihren eigenen Ansprechpartner haben.

Aufgrund der Erfahrungen mit einer Vielzahl von betreuten Versteigerungen verfügt der Makler auch über das ent-

sprechende Fachwissen und die Argumente, um die Fragen der Bietinteressenten hinsichtlich der Verfahrensweise nach Zuschlagerteilung zu beantworten. Bei entsprechender fachkundiger Beratung kann der Makler den Bietinteressenten Ängste nehmen, die sich letztendlich auch in der Höhe der Gebote der einzelnen Interessenten positiv widerspiegeln.

Einzelne Makler sichern ihren Kunden sogar kostenlose Betreuung (durch den Makler, nicht bei gegebenenfalls erforderlichem Einsatz von Rechtsanwältinnen) nach der Versteigerung bis zur Inbesitznahme durch den Erwerber zu. Auch diese Maßnahme hat zum Ziel, potenzielle Bietinteressenten zur Gebotsabgabe zu motivieren. Sie setzt aber auch jahrelange Erfahrungen mit der Materie voraus.

Intermediär zwischen Gläubiger und Schuldner

Die Maßnahmen des Maklers führen für Bietinteressenten zu erhöhter Sicherheit. Es liegen im Vergleich zur nicht betreuten Versteigerung für die Interessenten deutlich mehr Informationen zum Objekt vor; oft ist auch eine Besichtigung der Immobilie vor der Versteigerung möglich. Risikofaktoren und Unsicherheiten werden damit für die Interessenten deutlich verringert. Dieses führt zu besseren Versteigerungsergebnissen, da bei nicht betreuten Versteigerungen die Bietinteressenten Datenunsicherheit und Risiken bei der Gebotsabgabe berücksichtigen und entsprechend bei ihrer Gebotsabgabe mit einpreisen.

Auch die Tatsache, dass der Makler nicht Gläubiger der der Versteigerung zugrundeliegenden Forderung ist, birgt Vorteile in sich. Der Makler ist im klassischen Sinne vermittelnd zwischen den Parteien tätig. Mitunter kann der Makler auch noch vor der Versteigerung einen Verkauf anbahnen. Vorbehalte gegenüber der kreditgewährenden Bank werden von den Schuldnern nicht zwingend auch gegen den eingeschalteten Makler geltend gemacht.

Aus der Praxis sind Fälle bekannt, wo sich nach Kontaktaufnahme des Maklers der Schuldner bedankt, dass sich endlich jemand seiner Immobilie annimmt. Vorangegangene Kontaktaufnahmeversuche mit der Bank waren durch mehrfach wechselnde Ansprechpartner mit jeweils unterschiedlichen Vorstellungen geprägt.

Dieses hängt auch mit der Belastung der Mitarbeiter in den Abwicklungsabteilungen zusammen. Den stark angestiegenen Fallzahlen leistungsgestörter Kredite wurde in vielen Kreditinstituten nicht mit Personalaufbau begegnet, sodass dem Personal in den Workout-Bereichen die Zeit für umfangreiche Recherchen und Vertriebsmaßnahmen im Vorfeld der Versteigerungen oft nicht zur Verfügung steht. Hier hält der eingeschaltete Makler den Bankmitarbeitern den Rücken frei, indem nur in wirklich erforderlichen Einzelfällen ein Direktkontakt zum Gläubiger vermittelt wird. Der Gläubigervertreter lernt die Bietinteressenten oft erst im Versteigerungstermin kennen; alle erforderlichen Gespräche und Kontakte im Vorfeld wurden vom Makler geführt.

Einzelne Institute versuchen, die Immobilie zunächst allein zu verwerten und greifen erst für den zweiten oder dritten Termin auf die professionelle Unterstützung von Immobiliendienstleistern zurück. Diese auf den ersten Blick nachvollziehbare Strategie führt bei genauerer Betrachtung zu suboptimalen Ergebnissen. Auch bei sehr gut gefragten Immobilien führt jeder weitere aktive Bietinteressent zu einer Verbesserung des Versteigerungsergebnisses. Bei attraktiven Immobilien wird der Maklereinsatz einen vollen Gerichtssaal nach sich ziehen; bei weniger attraktiven Immobilien ist das Ziel, für diese im Einzelfall vielleicht sogar als unverkäuflich geltenden Immobilien wenigstens zwei Bieter zu finden.

Kosten der Einschaltung des Maklers

Selbstverständlich ist der geschilderte Service des Immobiliendienstleisters nicht kostenfrei. Der Makler arbeitet im Gläubigerauftrag und wird auch allein von diesem honoriert. Diese Erfolgsergütungen erfolgen wie auch im klassischen Maklergeschäft streng erfolgsabhängig. Nur wenn der Makler die Vermarktung erfolgreich durchgeführt hat, die Immobilie versteigert und der Steigpreis bei Gericht vollständig beglichen worden ist, wird eine Provision – gerechnet in Prozent des Versteigerungsergebnisses – fällig.

Eine Abrechnung von Nachweis und Vermittlungsprovisionen auf der Basis des Paragraphen 652 BGB mit den Bietinteressenten ist nicht üblich und wäre auf dem Rechtswege auch nicht durchsetzbar. Hier sind höchstrichterlich mit dem

BGH-Urteil vom 24. Juni 1992 (Aktenzeichen IV ZR 240/91) sehr enge Grenzen gesetzt worden. Lediglich eine individuelle Vereinbarung von Beratungs- oder Betreuungshonoraren ist gesetzlich zulässig, aber nicht üblich. Seriöse Makler lassen sich allein vom Gläubiger als Auftraggeber vergüten, sehen ihre Aufgabe in der Erzielung des maximal am Markt durchsetzbaren Preises und haben sich gegenüber ihrem Auftraggeber auch vertraglich verpflichtet, von Dritten beziehungsweise Bieterseite keine Provisionen zu fordern. Alles andere würde zu Interessenkonflikten führen.

Der Gläubiger wird im Regelfall die durch den Maklereinsatz entstandenen Kosten dem Schuldner in Rechnung stellen. Es soll hier nicht verschwiegen werden, dass diese Weiterbelastung oft nur formal möglich, faktisch aber aufgrund Einkommens- und Vermögenslosigkeit des Schuldners nicht durchsetzbar ist. Die Einschaltung des Maklers lohnt sich dennoch aufgrund der durch die Bieterakquisition und Betreuung erzielten signifikant besseren Ergebnisse und der zeitlich schnelleren Verwertung als bei nicht betreuten Versteigerungen.

Rettungserwerb durch den Gläubiger

In früherer Zeit – und zu einem geringen Teil auch heute noch – war es üblich, dass der Gläubiger bei der Versteigerung einen sogenannten Rettungserwerb tätigt und die Immobilie in die eigenen Bücher nimmt. Ob dieses Verfahren sinnvoll ist, kann nur im Einzelfall entschieden werden. Insbesondere für lokal tätige Sparkassen und Volksbanken kann der Rettungserwerb ein Weg zur Verlustbegrenzung sein.

Grundsätzlich gilt, dass bei einer optimalen Vermarktung der Immobilie vor der Versteigerung auch ein marktnaher Erwerb bei der Versteigerung erzielt werden müsste. Es ist nicht schlüssig zu begründen, warum nach einer Versteigerung ein Kunde einen deutlich besseren Preis für eine Immobilie bezahlt als im Wege der Versteigerung, wenn alle für eine Kaufentscheidung erforderlichen Daten für den Erwerber auch im Wege der Versteigerung verfügbar sind.

Ein Rettungserwerb ist aber nur dann wirtschaftlich sinnvoll, wenn danach eine Veräußerung an Dritte zu einem besseren Preis möglich ist. Allein die Transaktionskosten und Zinskosten erfordern einen Weiterverkaufspreis, der

selbst bei zeitnaher Zweitvermarktung um mindestens zehn Prozent über dem eigenen Steigpreis liegt. Insoweit ist bei beabsichtigtem Rettungserwerb stets kritisch zu hinterfragen, ob eine zeitnahe Vermarktung nach der Versteigerung auch tatsächlich möglich ist. Ansonsten bindet ein Rettungserwerb weitere finanzielle und personelle Ressourcen und das Problem wird kostenträchtig auf die lange Bank geschoben, ohne einer wirklichen Lösung zugeführt worden zu sein.

Weiterhin ist bei einem Rettungserwerb unterhalb von 70 Prozent des Verkehrswertes die Befriedigungsfiktion nach Paragraph 114a ZVG zu beachten. Damit wird der Schuldner bei einem Erwerb der Immobilie in der Versteigerung durch den Gläubiger gegenüber diesem Gläubiger so gestellt, als wäre in der Versteigerung ein Gebot von 70 Prozent des Verkehrswertes abgegeben worden. Schon diese Regelung sollte bei einem Rettungserwerb unter Beachtung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit des Schuldners entsprechende Würdigung finden.

Die Verwertung einer Immobilie im Wege der Versteigerung bietet für den Gläubiger oft auch eine Chance. Wenn ausreichend über die Versteigerung informiert worden ist, findet eine Immobilie auch im Wege der Versteigerung Interessenten zu einem marktnahen Preis. Dass dieser Preis mitunter deutlich unterhalb der Verkehrswertfestsetzungen liegt, resultiert nicht aus Marktferne. Erfahrungen sagen, dass auch bei einem geregelten Verkauf die schematisch ermittelten Verkehrswerte oft nicht realisiert werden können. Insoweit stellt die Versteigerung in Fällen, in denen eine außergerichtliche Regelung nicht möglich ist, für den Gläubiger oft die einzige Chance zur Beendigung des Engagements und zur Verwertung des Pfandobjektes dar.

Die Verwertung beziehungsweise das Ergebnis der Versteigerung sollte allerdings nicht dem Zufall überlassen werden. Der Wunsch oder die Hoffnung, dass schon der eine oder andere Bietinteressent zur Versteigerung kommt, mag zwar oft in Erfüllung gehen. Dieser Ansatz führt aber nicht zwingend auch zu guten Versteigerungsergebnissen. Hierfür ist

eine persönlich engagierte und fachlich kompetente Betreuung der Bietinteressenten Grundvoraussetzung. Diese Betreuung kann grundsätzlich sowohl durch gläubigereigene Mitarbeiter als auch durch den Einsatz spezieller Dienstleister erfolgen. Allerdings sind die Workout-Bereiche im Regelfall nicht mit Vertriebsprofis, sondern mit auf die Durchsetzung der fällig gestellten Forderungen spezialisierten Juristen und Fachmitarbeitern besetzt. Einzelne größere Institute haben als Konsequenz hieraus bereits Stellen als Bindeglied zwischen Fachabteilung und Vertrieb geschaffen. Aufgabe dieser Vertriebskoordinatoren ist es, für jede zur Verwertung anstehende Immobilie den passenden Vertriebsweg oder Vertriebspartner zu finden. ■

Zum Unternehmen

Die Immobilienbüro Feldt GmbH beschäftigt 16 Mitarbeiter in Teltow (nahe Berlin) und einem Büro in Hagen (Westfalen). Regionale Tätigkeitsschwerpunkte sind Ostdeutschland sowie der Bereich Rhein/Ruhr. Die Firma betreut jährlich bundesweit mehr als 500 Immobilienverwertungen. Kontakt: www.ibfeldt.de.