

IMMOBILIEN-KOLUMNE 05/2012



Immobilienexperte Armin Nowak
aus Berchtesgaden

Wenn Ihr Haus vor der Zwangsversteigerung steht

Damit es gar nicht soweit kommt, sollten Sie frühzeitig mit Ihrer Bank sprechen.

Eingeleitet wird eine Zwangsversteigerung meistens von den Gläubigern (Banken) als letztes Mittel, um an ihr Geld zu kommen. Dabei interessiert es die Gläubiger selten, warum der Schuldner in Zahlungsschwierigkeiten geraten ist. Meist sind es persönliche Probleme (wie z.B. Scheidung, Trennung, Tod des Partners, Erbschafts-Auseinandersetzung) die den Schuldner dazu bewegen, keine Zinsen und keine Tilgungen mehr leisten zu können.

Das schlechteste, was man in dieser Situation machen kann, ist den Kopf in den Sand stecken. Wenn das Verfahren schon eingeleitet ist, sollte der Schuldner kooperativ sein. Wenn z. B. der Gerichtsgutachter nicht in das Haus gelassen wird, weil der Schuldner glaubt, so die Versteigerung verhindern zu können, geht der Schuss nach hinten los. Der Gutachter hat nämlich kein Recht die Immobilien betreten zu dürfen, er wird sie dann vielmehr nach den äußeren Umständen eher schlechter einschätzen, was zur Folge hat, dass der Verkehrswert zu niedrig angesetzt wird und es leichter zu einer Verschleuderung kommen kann. Wird bei der Versteigerung durch den richtigen Verkehrswert ein höherer Preis erzielt, kommt dies dem Schuldner dadurch zu Gute, dass er weniger Restschulden hat.

In der Regel dauert die Einleitung eines Zwangsversteigerungsverfahrens recht lange, d. h. es gibt im Vorfeld eindeutige Anzeichen einer drohenden Verschuldung. Der Schuldner sollte daher rechtzeitig mit seiner Bank über

die Probleme sprechen oder eine Schuldnerberatungstelle aufsuchen. Wenn die Bank von vorneherein eingebunden ist, könnten sich Lösungsmöglichkeiten wie z. B. vorübergehende Tilgungsaussetzung, Verkauf innerhalb der Familie, Umschuldung oder wenn das Objekt nicht mehr gehalten werden kann, die Einleitung eines freihändigen Verkaufs ergeben. Der Vorteil gegenüber einer Zwangsversteigerung wäre ein wesentlich höherer Verkaufspreis der zu erzielen wäre, so Armin Nowak, IVD-Regionalbeauftragter Südstoberbayern und Vorstand der Nowak Immobilien AG. Die Einschaltung eines kompetenten Maklers, der den Markt kennt ist eine gute Alternative.