

Abstract

Der Immobilienerwerb durch Zwangsversteigerung stellt eine Alternative zum Immobilienerwerb durch freihändigen Verkauf oder freihändige Versteigerung dar. Es existieren zwei Arten der Zwangsversteigerung. Die Vollstreckungsversteigerung, die eine Sicherheitenverwertung eines kreditgebenden Gläubigers durch Versteigerung des Eigentums seines Schuldners darstellt, wird von der Teilungsversteigerung unterschieden, welche zur Aufhebung einer Eigentumsgemeinschaft betrieben wird.

Das Angebot an Zwangsversteigerungsobjekten wird durch die Anzahl von Zwangsversteigerungsterminen definiert und stagniert in Deutschland seit 2003 auf hohem Niveau. Da aber Immobilien in der Regel eher lokal gesucht werden, hat für einen Erwerbsinteressenten die Anzahl der Zwangsversteigerungen in der von ihm präferierten Umgebung die eigentliche Relevanz. Die jeweiligen regionalen Angebotszahlen unterscheiden sich dabei deutlich mit auffälligem Ost-West-Gefälle.

Die Nachfrage nach Zwangsversteigerungsobjekten lässt sich hingegen nicht quantifizieren. Es existieren keine Daten darüber, wie viele der angesetzten Zwangsversteigerungstermine erfolgreich, das heißt mit neuem Eigentümer, abgeschlossen wurden und, falls der Zuschlag erteilt wurde, zu welchem Preis der Ersteher diesen erhalten hat.

Der Ablaufprozess des Zwangsversteigerungstermins ist vom Gesetzgeber grundsätzlich festgelegt und besteht aus dem Bekanntmachungsteil, der Bietstunde und der Verhandlung über den Zuschlag. Den Beteiligten stehen dabei jedoch auch eingeschränkte Gestaltungsspielräume bei der Festlegung der Versteigerungsbedingungen zur Verfügung.

Die bieterbezogenen Chancen und Risiken sind abhängig vom jeweiligen Zwangsversteigerungsobjekt sowie von der spezifischen Bedarfslage des jeweiligen Bietinteressenten und ergeben sich aus den objektanhängigen Verfahrensinhalten sowie den lokalen Marktgegebenheiten. Eine Gegenüberstellung von Chancen und Risiken mit den Stärken und Schwächen des Bietinteressenten erlaubt die Entwicklung grundsätzlicher Handlungsempfehlungen, die ein strategisch durchdachtes und taktisch geschicktes Vorgehen des Bieters unterstützen sollen. Chancenverwirklichung durch die Verbesserung der Position im Verfahren und Risikobewältigung durch gute Vorbereitung stehen dabei im Vordergrund.

Zukünftig wird die Zahl der Zwangsversteigerungstermine durch Änderungen im Rechtssystem und wegen gesellschaftlicher Trends voraussichtlich sinken. Dennoch sollten Immobilienerwerbsinteressenten, die den psychologisch anspruchsvollen Bedingungen des Verfahrens gewachsen sind und den Beginn der eigenen Nutzung des Versteigerungsobjektes zeitlich flexibel planen können, den Immobilienerwerb durch Zwangsversteigerung auch weiterhin als alternative Form des Immobilienerwerbs in Betracht ziehen.