

„Viele glauben, sie gewinnen schnell noch mal im Lotto“

Michael Wiesendorf hat alles gesehen. Von der untergekommenen Wohnung in Gelsenkirchen-Schalke, „Verkehrswert 6000 Euro, ohne Tür drin“ über das „klassische Einfamilienhaus in der Eifel“ bis zum stattlichen Anwesen im Kölner Speckgürtel. Der 43-Jährige hat an über 6000 Zwangsversteigerungsterminen teilgenommen, als sogenannter ZV-Dienstleister, der für die Gläubigerseite vermittelt. Er versucht, ein Haus oder eine Wohnung schon vor dem eigentlichen Versteigerungstermin zu verkaufen. Wenn das nicht geht, begleitet er die Gläubiger in der Zwangsvollstreckung. Wiesendorf arbeitet wie

Haus?“ Wiesendorf weiß, dass eine Zwangsversteigerung für die Betroffenen die schlechteste Lösung ist. „Die Hauseigentümer machen sich oft ein völlig falsches Bild vom Wert ihrer Immobilie – die haben zehn Jahre nicht gestrichen oder die Auffahrt ist nicht gepflastert und die meinen trotzdem, ihr Haus sei den Kaufpreis plus Summe X wert.“ Wer sich weigert, Kaufinteressenten ins Haus zu lassen, riskiert einen noch größeren Verlust: „Ohne Innenbesichtigung verkaufen? Das geht – aber das preist der Käufer natürlich bei seinem Gebot in der Regel mit ein.“

Wiesendorf ist ausgebildeter Kaufmann. Er lässt sich bei seiner Arbeit viel von Erfahrungen leiten – er weiß inzwischen, wie die Gläubiger ticken, was die Schuldner vorhaben, wenn sie vor der Zwangsversteigerung Flugblätter verteilen oder wenn ein Anwalt der Bieterseite Polizeischutz beantragt, weil er angeblich vom Schuldner bedroht worden sei. „Es gibt Termine, die fangen sehr einfach an und entpuppen sich als sehr kompliziert“, sagt Wiesendorf, „die Leute sind doch emotional sehr angespannt.“ Trotzdem sei der Bieterwettbewerb im Gericht das Spannendste an seinem Job. „Da treffen die unterschiedlichsten Charaktere aufeinander.“

Ihm fällt immer wieder auf, dass nicht alle, die bei einer Zwangsversteigerung bieten, entsprechend informiert sind, was sie kaufen und welche Regeln es gibt. „Wie oft ich nach Versteigerungsterminen noch Anrufe von Leuten bekomme, die sagen, wir machen es doch“, sagt Wiesendorf. „Dabei ist das Haus weg, sobald der Zuschlag erteilt wurde. Das ist vielen nicht klar.“

Er rät Interessenten, sich vor der Verhandlung gut zu informieren, egal, ob sie für den Privatgebrauch bieten oder weil sie eine Immobilie für eine gute Geldanlage halten. „Nicht jeder ist zum Immobilienbesitzer geeignet“, sagt Wiesendorf, „und nicht jeder hat das Know-how, um den Preis richtig einzuschätzen.“ Er kennt genug Fälle, in denen die Bieter die Versteigerung „ganz allein“ machen wollten und am Ende einen deutlich überhöhten Preis zahlten.

Dass ein Haus trotz Zwangsversteigerung nicht verkauft wurde, hat Michael Wiesendorf noch nicht erlebt. „Es kommt schon vor, dass es viele Termine braucht“, sagt er, wie zum Beispiel bei einem Objekt in Düsseldorf, das kürzlich versteigert wurde, nach drei Versteigerungsverfahren mit jeweils fünf Terminen. Solche Fälle seien aber selten.

Michael Wiesendorf mag seinen Job – auch wenn der an vielen Tagen nicht so dramatisch ist, wie ihn sich viele vorstellen. „Die Welt der Zwangsversteigerung ist eigentlich eine sehr kleine und sehr enge. Da kennen sich nur wenige aus. Das ist eine ganz eigene Geschichte“, sagt er.

Ein schlichtes weißes Haus, mit Wald und einem großen Garten, in Lechtingen, im Vorort von Osnabrück in Niedersachsen. Es soll 390.000 Euro wert sein, haben die Gutachter des Amtsgerichts ermittelt. „Das wird nicht einfach“, denkt Rechtspfleger Michael Walter, als er die Zwangsversteigerung für den „Buchgarten 13“ eröffnet. Nur eine Handvoll Kaufinteressenten sind an diesem Donnerstag in den kleinen Gerichtssaal gekommen, um für das Haus zu bieten. „Sie müssen 50 Prozent des Verkehrswertes bieten“, erläutert Michael Walter und blickt auf die große Uhr über der Tür. 30 Minuten muss er den Bietern lassen, um ein Angebot abzugeben. Zehn sind schon vorüber.

Der Buchgarten 13 ist, obwohl das Haus schon seit mehr als vier Jahren zwangsverwaltet wird, an diesem Tag zum ersten Mal in der Versteigerung. Deshalb muss das Gebot mindestens bei fünf Zehnteln des Verkehrswertes liegen, damit ein Zuschlag erteilt werden kann. Links sitzt ein Vertreter der Sparkasse Osnabrück, die in diesem Fall die Gläubigerin ist. Vorn, auf dem Tisch des Rechtspflegers, liegt das Gutachten über den Zustand des Hauses. „Das können Sie sich gern anschauen“, sagt Michael Walter, „muss ich aber wiederhaben.“

Er schaut in die Runde. Will denn niemand ein Gebot abgeben? Es ist still im Saal, ab und zu quitscht ein Stuhl auf dem Linoleum. Schließlich erhebt sich ein Mann in weinroter Jacke. Er geht mit dem Vertreter der Sparkasse vor die Tür, um dort noch einmal über das Haus zu sprechen. „Ich warte noch ein bisschen“, sagt Walter, ein Mann mit leuchtend blauen Augen und grünem Tweedjackett. Sorgfältig notiert er Personalien und Uhrzeit. „Wie viel bieten Sie, Herr Holger Wellmann?“ Michael Walter fragt es laut in den Saal hinein. „150.000 Euro“, sagt Wellmann, der einzige Interes-

Wenn der Traum vom Haus zerbricht

Jedes Jahr kommen in Deutschland mehr als 40.000 Immobilien unter den Hammer. Jobverlust, Scheidung, Todesfall – hinter jeder Zwangsversteigerung stecken schwere Schicksale, hat *Nina Trentmann* erfahren. Aber auch für Käufer endet das Verfahren nicht immer im Glück



„Wer nichts zu verlieren hat, ist unberechenbar“

Die große Nachfrage nach Immobilien hat zuletzt dafür gesorgt, dass weniger Häuser unter den Hammer kommen. Objekte, die zwangsversteigert werden sollten, werden oft schon vor dem Termin verkauft, der reguläre Immobilienmarkt ist in vielen Städten wie „leer gefegt“. Die „Welt am Sonntag“ hat Jens Gause von „Der Hausinspektor“, gefragt, wie Interessenten am besten vorgehen. Er berät pro Jahr etwa 3000 Käufer in Deutschland.

WELT AM SONNTAG: Wie finden Kaufwillige angesichts der begrenzten Auswahl das passende Haus?

JENS GAUSE: Wer in guten Lagen eine Immobilie finden und sie auch kaufen will, muss gut vorbereitet sein. Die Finanzierung muss schon vorher stehen. Bis zu einem gewissen Betrag sollten Sie eine Finanzierungsbestätigung Ihrer Bank vorliegen haben. Wenn Sie das Objekt gesehen haben, darf die Entscheidung nicht auf die lange Bank ge-

schoben werden, ein zweiter Termin mit einem Gutachter sollte kurzfristig stattfinden. Fehler bei der Preisverhandlung können schnell das Aus bedeuten. Auch mit dem Thema Notarvertrag sollte man sich schon auseinandergesetzt haben. Das Motto muss heißen: Eile ja, aber nichts überstürzen, damit nicht eine falsche Entscheidung getroffen wird. Ich rate: Lieber ein Objekt ziehen lassen, als hinterher in einem Albtraum zu leben.

Sollten speziell junge Käufer bereit sein, auch über dem Marktpreis zu bieten?

Der Kauf einer Immobilie über dem Marktpreis birgt erhebliche Risiken. Nicht jeder Käufer hält eine Immobilie 20 Jahre lang, der Durchschnitt liegt eher bei acht Jahren. Wer eine Immobilie bereits nach zwei oder drei Jahren wieder verkaufen muss und diese zu teuer gekauft hat, zahlt eine erhebliche Vorfälligkeitsentschädigung an die Bank und realisiert auch beim Verkauf einen Verlust. Sahen die monatlichen Darle-

hensraten vorher noch tragbar aus, so werden im Falle eines Verkaufes alle Kosten auf einmal fällig, einige Zehntausend Euro Verlust addieren sich dementsprechend schnell. Und es gibt keine Garantie, dass der Immobilienmarkt weiter so gut läuft. Nach Beginn der Wirtschaftskrise 2008/2009 gab es auch in guten Lagen eine erhebliche Kaufzurückhaltung, die erst im Jahr 2010 drehte. Wenn die Bevölkerung große Angst vor Arbeitslosigkeit hat, sind auch die Immobilienpreise nicht sicher.

Was gilt beim Kauf von „gebrauchten“ Häusern aus der Zwangsversteigerung?

Gebrauchte Häuser haben den Vorteil, dass man sich die Immobilie meist anschauen kann. Jedoch werden Häuser in der Regel unter Ausschluss jeglicher Gewährleistung verkauft, gekauft wie gesehen. Damit soll ausgeschlossen werden, dass Käufer nach Abschluss des Vertrages Rechte geltend machen. Das bedeutet für den Käufer, dass er genau hinschauen sollte. Durch einen Gutachter

kann eine Wertereinschätzung erfolgen, um die Angemessenheit des Kaufpreises zu prüfen. Bei Immobilien in Zwangsversteigerung liegt zudem ein Verkehrswertgutachten des Gerichts vor. Nicht immer können Objekte durch den Gutachter und durch Kaufinteressenten begangen werden. Dann sollten Laien auf jeden Fall die Finger davon lassen. In Zwangsversteigerungen hängt es von der Anzahl der Kaufinteressenten ab. Schnäppchenjäger kaufen nur zu minimalen Geboten. Wenn jedoch mehrere Interessenten eine Immobilie kaufen wollen, dann kann der Preis auch über den Verkehrswert gehen. Gute Nerven benötigt der Interessent auf jeden Fall. Nach der Versteigerung können noch Überraschungen lauern: So gab es schon genügend Bewohner, die einfach nicht aus der Immobilie ausziehen wollten oder die nicht unerhebliche Schäden an der Immobilie hinterlassen haben – wer nichts zu verlieren hat, der kann unberechenbar sein.

Interview: Nina Trentmann



Vermittelt für Gläubiger:
Michael Wiesendorf

ein Mediator, der den Kontakt zu möglichen Käufern herstellt und im Zweifel auch für sie bietet. Sein Auftraggeber sind die Banken, denen die Kredite gehören, die der, dessen Haus versteigert wird, nicht mehr zahlen kann. „Ich mache das mit Leib und Seele“, sagt der Unternehmer. Von Siegburg aus bedient Michael Wiesendorf Nordrheinwestfalen, Rheinland-Pfalz und das Saarland, mit elf anderen Partnerfirmen deckt er ganz Deutschland ab.

Wiesendorf ist seit 22 Jahren im Geschäft, eine lange Zeit. An einige Verhandlungen erinnert er sich trotzdem noch Jahre später: „Beim Termin war es brechend voll“, sagt Wiesendorf, „ein Einfamilienhaus, und das in Köln, das ist schon sehr begehrt.“ Wiesendorf hatte eine Interessentin für das Objekt gefunden, die aber nicht selber bieten wollte. „Die sagte, machen Sie das bitte für mich“, sagt Wiesendorf. Er bot erfolgreich. „Da sind Leute in Tränen ausgebrochen, die den Zuschlag nicht bekommen haben. Die Familie, für die ich geboten habe, war unendlich dankbar – die laden mich heute noch zu ihren Hauspartys ein.“

Auch mit den Schuldnern versucht Wiesendorf, im Vorfeld Kontakt aufzunehmen. Das ist nicht immer einfach – wirkt er doch an einem Verkauf mit, an dem der bisherige Eigentümer kein Interesse hat. „Viele Leute verweigern sich“, sagt Wiesendorf, „die denken, sie schaffen es, bis zur Versteigerung schnell noch mal im Lotto zu gewinnen.“ Er hat Verständnis dafür: „Wer verliert schon gern sein

BUSINESS EXPLORER

Bad & Sanitär BAD und SANITÄR / SHOP www.megabad.com Qualitätsimmobilie jetzt online besichtigen! www.immonet.welt.de	Container ! Mobile Räume mieten! Büro-, Mannschaft-, Wohn-, Sani-, Lager-Container info@container.de - Tel.: 05932/50 6-0 www.container.de	Existenzgründung Investor für Ihr Unternehmen! www.cashinvest.eu Geschäftsideen Möchten Sie auch 25.000,- € und mehr p. Monat vom Schreibtisch aus verdienen?? TOP seriöses Geschäft! www.4AplusB.de	Hallen INDUSTRIE- UND GEWERBEBAU Prestige Hallen & Mietbüros Jahresmietrückläufer 50 % unter NP www.deu-bau.de	Interimsmanagement www.hotelmanagement-auf-zeit.de Kunst & Antiquitäten schon mal reingeschaut? www.kunst-rudolfkleine.de	Seminare / Weiterbildung Management-Institut Dr. A. Kitzmann Seminare für Fach- und Führungskräfte www.kitzmann.biz; T.: 0251 / 20 20 50 Profittieren Sie von unserem großen Online-Stellenmarkt! www.welt.de/karrierewelt	Unternehmenskauf und -verkauf Unternehmensverkauf / Kauf Finden des passenden Käufers, Unternehmensnachfolge, mail@euro-matrix.de · www.euro-matrix.de Tel.: 0631 / 31 04 24 01, Fax: / 31 04 24 02 Euro - Matrix GmbH	Wein Bioweine aus der Calmont-Region www.bioweingut24.de Werbemittel www.alpha-praesent.de Werbeartikel-Neuheiten / Aktionen Übersichtlich und kompakt – Ihr Informatorium um DIE WELT/WELT am SONNTAG http://media.welt.de
Beteiligung Werden Sie Großunternehmer schon ab 50,- € www.cashinvest.eu	Edelmetalle Gold online kaufen! www.anlagegold24.de	Immobilien Büro auf Zeit Mieten Sie vollständig ausgestattete Büros mit Sekretariatservice in zentraler Lage – in verschiedenen Größen sofort verfügbar, 0800 - 5 222 5 333 www.regus.com	Hobby & Freizeit Ihr Gartenmöbel-experte www.garten-und-freizeit.de	Online-Shopping eterna, Olymp, CasaModa www.businesshemden.com	Spirituosen 2500 Spirituosen ab Jhg. 1802 www.worldwidespirits.de	Vermietungen Wohnungen zu vermieten www.peter-schneeberg.de	Zahnimplantation sanft · patientenfreundlich · bezahlbar Die (F)Evolution in Implantologie & Zahntechnik! Top Qualität aus Deutschland! Infos & Adressen: www.mimi-info.de
Coaching Mit medialer Beratung Entscheidungen fundiert treffen. www.sternen-treppe.de	Finanzen Helfen Sie mit im Kampf gegen die Banken! Helfen Sie mit: » www.fxtrading24.de Gratis-Info anfordern: +41 (0)44 / 210 18 00 +41 (0)44 / 210 18 09 info@fxtrading24.de	Reisen www.Gruppen-Ferienhäuser.de für 6 - 60 Pers. ab 7,-/Tag/Pers.	Tragetaschen ab 250 Stück mit Firmenlogo www.gemet-tragetaschen.de	Das neue Business Forum www.kartell-forum.de	Finden Sie die beste Anlagestrategie! www.welt.de/finanzen		