

# **Immobilien zum halben Preis**



**Tipps, Tricks und Strategien,  
um zur eigenen Immobilien zum  
Schnäppchenpreis zu kommen!**

**Alexander Leary**

**Immobilien zum halben Preis! –  
Tipps, Tricks und Strategien, um zur  
eigenen Immobilie zum  
Schnäppchenpreis zu kommen**

# Über das Buch

Immobilienwerb – Viele Menschen haben angesichts der immer weiter steigenden Mieten schon mindestens einmal darüber nachgedacht. Doch sehr viele Menschen verwerfen diesen Gedanken auch wieder. Mangelnde Finanzierbarkeit, Unvorhersehbarkeit der eigenen wirtschaftlichen Lage und nicht zuletzt der Mut, sich eine derartige langfristige Verbindlichkeit aufzubürden.

Doch wären diese Gedanken immer noch so, wenn es eine Möglichkeit gäbe, die Wunschimmobilie zum halben Preis zu bekommen? Gibt es diese Möglichkeit überhaupt und wenn ja, wie gelange ich an solche Objekte und was muss ich tun, um diesen Preis tatsächlich zu erzielen?

Ein Immobilienkauf zum halben Preis bedeutet auch, dass eine Finanzierung durch die Banken wahrscheinlicher ist, da das Risiko für diese damit deutlich überschaubarer wird.

Der Autor dieses Buches geht der Frage nach dem „Schnäppchen“ am Immobilienmarkt nach und zeigt einen realistischen Weg auf, an solche Objekte zu gelangen. Dabei plaudert er aus dem „Nähkästchen“ und nennt die Tricks und Strategien für den erfolgreichen Kauf zum halben Preis. Dabei gibt er hilfreiche Tipps, wie auch unerfahrene Käufer hier die größte Ersparnis erzielen können.

Das Buch lässt dabei bewusst jene Tatsachen aus, die längst Allgemeingut sind und falls nicht, bequem überall nachgelesen werden können. Stattdessen zeigt es die bisher unbekannten Tricks auf, mit denen man bis zu 50% und mehr sparen kann und hilft dem Leser damit, dem Ziel des Eigentümerwerbes in realistische Ferne rücken zu lassen.



Ein Buch, das jeder gelesen haben sollte, dem die Mieten zu hoch sind. Leicht verständlich, unterhaltsam geschrieben und immer das Ziel der Immobilie zum halben Preis vor Augen. Verhandlungswege, Quellen und alles was man wissen muss gebündelt in einem unterhaltsamen wie auch informativen kleinen Büchlein.

Doch nicht nur der zukünftige Eigenheimbesitzer kommt auf seine Kosten. Auch Immobilienprofis werden hier den einen oder anderen Tipp mit Sicherheit herausziehen können, um in Zukunft vielleicht den „entscheidenden“ Vorteil zu haben.

# Einige Worte vorab

Es geht ein Gespenst herum in Deutschland. Ein Gespenst, welches sich immer häufiger meldet und den Betroffenen mehr und mehr Schrecken einjagt: Das Gespenst der Mieterhöhungen.

Gerade in Zeiten, in denen man den persönlichen Eindruck erhält, das alles teurer wird und alle Preise steigen, nur der eigene Lohn nicht, nimmt die Miete einen immer größeren Teil des monatlichen Budgets ein.

Es ist daher wenig erstaunlich, dass immer mehr Menschen mit einem leicht mulmigen Gefühl in der Magengegend auf das Alter schauen und dabei mit Sorge die Situation betrachten, dass das Geld der Altersrente fast vollständig von der aktuellen Miete aufgezehrt wird und falls nicht, dann doch ein sehr großer Teil dieser Altersbezüge für die Miete aufgebracht werden müssen.

Da stellen sich viele von uns die Frage, ob es dann nicht sinnvoll ist, an Stelle Miete zu zahlen in Wohneigentum zu investieren und damit für das Alter optimal abgesichert zu sein.

In diesem Ratgeber soll es in erster Linie darum gehen, beim Immobilienwerb teilweise über 50% sparen zu können. Es wird aufgezeigt, wie es möglich ist, zu deutlich günstigeren Preisen als die aktuelle Marktlage es vermuten lassen würde eine Immobilie zu erwerben, optimal zu finanzieren und den größten Nutzen auch aus finanzieller Hinsicht daraus zu ziehen.



Wobei es sich hier nicht darum drehen wird, wie eine Zwangsversteigerung abläuft, sondern vordergründig darum gehen soll, aus diesen Veräußerungen nicht nur das optimale Objekt zu finden, sondern auch den größten finanziellen Vorteil daraus zu ziehen.

Nicht selten ist der Erwerb einer Immobilie im Rahmen einer Zwangsversteigerung für viele der erste Schritt, bevor sie erkennen, dass sich daraus ein dauerhafter Nutzen erzielen lässt.

Wenn Ihnen nach diesem Buch ähnliches gelingt, dann ist das Ziel dieses Buches erreicht.

In diesem Sinne: Viel Erfolg!

# Vorteile Wohneigentum

Bevor man sich mit dem Gedanken trägt, eine Immobilie zu erwerben sollten die persönlichen Vorteile und Nachteile intensiv abgewogen werden. Denn anders als bei einer begehrten Antiquität oder einem begehrten Auto ist der Wiederverkaufsmarkt deutlich geringer und man hat bei einer Investition dieser Größenordnung besonders abzuwägen.

Hier pauschal solche Sätze in den Raum zu stellen wie z.B.: „Wohneigentum ist immer besser als ein Leben lang Miete zu zahlen.“ sind rundweg falsch. Denn in dieser Pauschalität lässt sich so etwas nicht sagen, da hier die persönlichen Interessenlagen viel zu unterschiedlich sind.

Sicher, es gibt wesentliche Vorteile einer eigenen Immobilie, die auch hier nicht unter den Tisch fallen sollen. Doch wer fair bleiben möchte, der muss sich auch die Nachteile ansehen, um die es dann auch schon im folgenden Kapitel gehen soll.



Einer der wesentlichen Vorteile ist es sicherlich, dass eine eigene Immobilie mehr persönliche Freiheit lässt. Ein Punkt, den überraschenderweise immer die wenigsten Kaufinteressenten in Erwägung ziehen wenn es darum geht, die Entscheidung pro oder contra Immobilienerwerb zu treffen, der jedoch in meinen Augen einer der wichtigsten Punkte überhaupt ist.

Wenn man plant oder mit dem Gedanken spielt ob ein Erwerb einer Immobilie ratsam ist, dann ist es der Freiheitspunkt, der als einzig sinnvoller Punkt erhalten sollte. Während man als Mieter immer wieder –wenn auch nur indirekt– in seinen Entscheidungen gebunden ist und dem Wohlwollen des Vermieters ausgesetzt ist, so kann man als Besitzer einer Immobilie frei schalten und walten wie man es möchte. Ob das die kleine bauliche Veränderung ist, die Gestaltung des Gartens oder aber die Umgestaltung des Wohnraums, als Besitzer entscheiden Sie ganz alleine. Denn gerade wenn Sie eine Immobilie erwerben und vorhaben, in dieser Immobilie bis „an Ihr Ende“ zu leben, dann kann es durchaus sein, dass Ihnen in wenigen Jahren die Raumaufteilung nicht mehr zusagt; Sie sich satt gesehen haben an der kleinen Hecke im Garten und diese austauschen möchten oder aber eine Durchreiche zur Küche plötzlich Ihr erklärtes Ziel ist: Wenn Ihnen die Gestaltung nicht mehr gefällt, können Sie es einfach ändern ohne vorher jemanden fragen zu müssen, wie sie es tun müssten, wenn Sie Mieter sind.

Als Besitzer brauchen Sie ebenfalls nicht am Jahresende bangend den Gang zum Briefkasten antreten weil Sie die Vermutung haben, Ihr Vermieter kam auf die Idee die Miete zu erhöhen. Die Kosten die Sie als Besitzer haben sind klarer kalkulierbar: Grundsteuer, die üblichen Nebenkosten und vielleicht noch eine kleine jährliche Rückstellung für eventuell in wenigen Jahren anfallende Reparaturen.

Als Mieter in einem Mietshaus mit mehreren Mietparteien sind Sie zudem –auch wenn viele das gern bestreiten-Zwängen ausgesetzt, die Ihrer freien Entfaltung abträglich sein können. Hier der böse Nachbar, der sich regelmäßig darüber aufregt, dass Ihr Hund vor dem Haus sein „Geschäft“ erledigt, dort der Mieter von oben drüber, der gern mal seinen Unmut darüber kund tut, wenn Sie spät abends vielleicht mal lauter Musik hören oder der Nachbar von der Wohnung darunter, dem es missfällt, wenn die Waschmaschine nach 22.00 Uhr läuft. Als Besitzer einer Immobilie können sie tun und lassen wie und vor allem, wann es Ihnen gefällt.

Ein weiterer nicht unerheblicher Punkt ist die spätere Ersparnis im Alter. Ja, ich weiß, dieser Punkt ist für viele das wirklich treibende Motiv zum Kauf einer Immobilie. In vorher fest absehbarer Zeit wird die gekaufte Immobilie vollständig bezahlt sein, wenn eine Bank Ihnen bei der Finanzierung geholfen hat. Dass heißt, die sonst monatlich abgeführten Raten werden nicht mehr fällig und stehen ab diesem Zeitpunkt frei zur Verfügung.

Wenn Sie weiter in der Immobilie wohnen also ab dann nur noch die klassischen Nebenkosten, die Sie ohnehin all die Jahre gezahlt haben.

Hier kalkulieren sehr viele Erwerber von Wohneigentum das Datum der Frührente oder die berühmten „55“ Jahre als Ende der Finanzierungslaufzeit ein, um dann zu diesem Zeitpunkt deutlich freier und unbeschwerter finanziell leben zu können, selbst wenn die Rente geringer als gedacht ausfällt oder der Vorruhestand mit Abschlägen fällig wird.

Alles Vorteile, die nicht von der Hand zu weisen sind und für den Erwerb sprechen. Doch möchte man fair bleiben, müssen auch einige Nachteile in Erwägung gezogen werden, die nicht immer so alltäglich bekannt oder geläufig sind.



# Nachteile von Wohneigentum

Auch wenn dies ein Buch sein soll, welches Ihnen die Entscheidung für einen Immobilienerwerb erleichtern soll und Ihnen günstige Quellen aufzeigt, so müssen einige Nachteile aufgezeigt werden, die Wohneigentum mit sich bringt.

Wenn Sie eine große Investition tätigen, wie es eine Wohnung oder ein eigenes Haus nun einmal ist, so muss der wirtschaftliche Faktor berücksichtigt werden. Im Gegensatz zu einem teuren Auto oder einem teuren Gemälde ist Wohneigentum nicht mobil. Es kann nicht mit Ihnen verreisen, wenn Sie aus krankheits-oder beruflichen Gründen den Ort wechseln müssen, es ist nicht flexibel und mobil.

Wiederverkäufe aus der Not oder dem Umstand heraus, dass Sie z.B. wegen einer Partnerschaft oder der Arbeit den Ort wechseln müssen bedeuten in der Regel finanzielle Einbußen.

Das Unvorhergesehene kann immer eintreffen und auch auf Sie zukommen.  
Wissen Sie was morgen sein wird? Wohl kaum.

Ebenso kann es Ihnen passieren, dass nach einigen Jahren plötzlich die Heizungsanlage defekt geht und teuer ausgetauscht werden muss. Eine Kostenexplosion, die im Falle einer Mietwohnung bequem der Vermieter tragen würde. Gleiches beim Dach oder der Fassade. Regelmäßig Rückstellungen zu bilden ist daher unerlässlich und sollte nicht vergessen werden.

Dieses im Gespräch mit der Bank wenn es um die Finanzierung geht anzusprechen und die Bezahlbarkeit der monatlichen Rückstellungen darzustellen erhöht zudem die Chance, die erhoffte Finanzierung zu erhalten, da die Bank sehen kann, dass sie jemanden vor sich hat, der über die Risiken Bescheid weiß und eventuell abfedern kann, also es zu keinen Zahlungsrückständen oder Schwierigkeiten kommen wird.

Finanzieren – Ein weiterer Nachteil, der gern von geschickten Maklern zum Vorteil gedreht wird, doch alles andere ist.



Denn Hand aufs Herz, Sie alle kennen das Wort „Mietzins“. Ohne es jetzt unnötig verkomplizieren zu wollen, soll eine kurze vereinfachte Darstellung helfen, zu erkennen, wie trügerisch eine Finanzierung zum Immobilienerwerb im Vergleich zur Miete sein kann.

„Mietzins“ bezeichnet normalerweise die monatliche Gebühr, die der Nutzer einer Sache, wie z.B. einer Wohnung an den Eigentümer für die Nutzung zahlen muss. In der wirtschaftlichen Praxis und Theorie soll dieser Betrag der Höhe entsprechen, die der Besitzer erhalten würde wenn er den Gegenwert der überlassenen Sache in Geld fest zinsgünstig anlegt.

Ist die Wohnung z.B. 200.000 € Wert und das günstigste Angebot zur Geldanlage beträgt bei einem Aktienfonds z.B. die erreichbaren 6% Zins und Rendite jährlich, so ist der jährliche Zins bei 12.000 €, mithin 1.000 € monatlich, die dann die faire Miete betragen würde.

Einige Wirtschaftstheoretiker drehen dieses Beispiel derart um, dass Sie sagen, der Mietzins müsse dem Betrag entsprechen, der der Zinsbelastung des Objektes bei günstiger Finanzierung entspricht. Doch auch hier kommt die identische monatliche Zahl heraus, wenn angenommen wird, dass durch das verpfänden des Grund-und Wohneigentums an die Bank der günstigste Zinssatz 6% p.a. beträgt.

Denn die Tilgung muss hier heraus gerechnet werden, da das Eigentum ja beim Vermieter, mithin Besitzer verbleibt. Hier weiter ins Detail zu gehen ist geeignet, den Leser an dieser Stelle zu verwirren, weshalb darauf verzichtet werden soll. Der Kern des „Mietzinses“ sollte jedoch –gleich welche Methode angewandt wird–erkennbar sein.

Jetzt lassen Sie kurz Ihre Gedanken mal in die Richtung gleiten, dass Sie in der Position des Hausbesitzers und Vermieters wären, die monatliche Zinsbelastung und zudem die Tilgung für das eigentliche Darlehen zu tragen hätten. Den Mietzins kann man jetzt außer acht lassen, da er ohnehin entweder als Mieter zu zahlen wäre oder aber –wenn man vermietet– durch die Mieter getragen würde.

Jeden Monat wäre dann ein Betrag „X“ fällig, der der eigentlichen Tilgung dient. Würde man jetzt über eine vergleichbare Laufzeit jeden Monat diesen Betrag „X“ ansparen, dann hätte man am Ende jedoch durch die Zins- und Zinseszinsentwicklung deutlich mehr als die 200.000 €, die der Tilgung dienen, da diese Tilgung nicht verzinst wird.

Auch bei der Rechnung, dass man ja finanzieren könne und sich daher die Miete spart vergessen viele, dass bei identischer monatlicher Belastung für die Finanzierung, so sie denn überhaupt identisch sein wird, den Eigenanteil unbeachtet lässt, der in der Regel zwischen 20 und 30% des finanzierten Objektes beträgt. Hier wieder der Einwurf, was damit passieren würde, wenn man diesen Betrag ebenfalls über die theoretische Finanzierungsdauer hinweg fest anlegen und unangetastet lassen würde. Gemeinsam mit der angelegten monatlichen Rate „X“ für die theoretische Tilgung entsteht hier also ein enormer Vermögenszuwachs, der bei der Finanzierung des Wohneigentums dahin ist. Denn dass sich Immobilienpreise in gleicher Geschwindigkeit nach oben entwickeln werden mag deutlich bezweifelt werden. Am Ende also rein theoretisch finanziell nicht immer ein Zuwachs und Gewinn, zumindest auf die Finanzierungslaufzeit hin betrachtet. Der vermeintliche „Gewinn“ entsteht nämlich erst, wenn die Immobilie nach dem Finanzierungsende weiter genutzt wird. Je länger, umso höher dann der erzielte „Gewinn“ und mithin die Ersparnis.



Auf die reine Laufzeit einer Finanzierung hin betrachtet steht man sich als Mieter, der jeden Monat den Betrag „X“ anspart und zudem den Eigenanteil am Beginn festlegt um einiges besser da und behält die Flexibilität. Denn dann hat er durch das angesparte Vermögen eine deutlich bessere Verhandlungsposition beim Erwerb. Es sei denn, die Immobilienpreise steigen schneller als die Zinseffekte. Unwägbarkeiten sind also auch hier im Spiel. Da jedoch in der Praxis niemand so rechnet, erst recht nicht so eisern spart, ist dies ein Punkt, der einfach „unter den Tisch“ fallen gelassen wird, wenn Sie mit einem Makler oder Verkäufer reden, der Sie vermeintlich über alle Möglichkeiten aufklärt.

Dennoch kann der Erwerb einer Immobilie und von Wohneigentum einen immensen Vorteil bringen. Erst recht, wenn man Immobilien bis zu 50% unter Marktwert erwerben kann und die Tricks der Profis kennt.

Doch bevor man diese anwenden möchte, sollte der Standort der zukünftigen eigenen sinnvoll und mit Bedacht gewählt werden.

# **Wohneigentum – Stadt vs. Land vs. Tiefland**

Auch wenn in der Überschrift recht zynisch von „Stadt – Land – Tiefland“ die Rede ist, so ist es tatsächlich eine Entscheidung, die sorgsam getroffen werden sollte.

Die Grundregel hierbei ist immer, je weiter außerhalb einer Stadt oder Kleinstadt, desto günstiger in der Regel die Grundstücks- und damit Immobilienpreise. Von den ganz seltenen Ausnahmen einmal abgesehen.

Allein aus diesen Kostengründen jedoch die Entscheidung zu treffen, eine Immobilie deutlich auswärts einer Stadt oder Kleinstadt zu erwerben, in einem kleinen Dorf oder einer kleinen Ansammlung von Häusern, kann sich später als enormer Nachteil heraus stellen.

Die Dörfer „sterben“ seit Jahren aus und immer mehr Menschen zieht es in die Städte oder doch zumindest in die kleineren städtischen Ansiedlungen. Schon allein aus Arbeitsgründen. Das mag auf der einen Seite idyllisch sein und es stört auch wenig, dass mit dem „Aussterben“ der Dörfer die kleinen Krämerläden nach und nach schließen, denn immerhin können sie ja auf dem Rückweg von der Arbeit oder mit dem Auto die Einkäufe im nächsten Supermarkt erledigen. Doch was ist, wenn Sie älter werden und dieses nicht mehr können? Erst sterben die kleinen Supermärkte, dann die Krämerläden und schließlich dünnt sich auch die Dichte der Ärzte nach und nach aus. Im Alter, für das Sie ja schließlich mit Wohneigentum vorsorgen wollten, alles essentielle Einrichtungen.



Auch bei künftigen Infrastrukturvorhaben kann sich die ländliche Region als nachteilig erweisen. Hier kann sehr gut eine Entwicklung wieder gegeben werden, die sich in der Praxis ereignete.

In der Gegend um Morbach im Hunsrück, wundervoll in Wäldern gelegen und nahe der Mittelmosel, einem beliebten Ausflugsziel, fanden sich viele Immobilien vor einigen Jahren günstig zum Verkauf. Auch das Bauland für Bauherren war erschwinglich und es wurde fleißig gebaut und billig Wohneigentum gekauft.

Doch dann kam die irische Billigfluggesellschaft Ryanair auf die Idee, den nahegelegenen ehemaligen Militärflughafen Hahn (Hunsrück), oder wie die Ryanair gern sagt „Frankfurt-Hahn“- als Basis und Drehkreuz zu nutzen und profitierte von erweiterten Start-und Landezeiten, die schließlich so viel Fluglärm in der betroffenen ehemals idyllischen wäldlich- ländlichen Region verursachte, dass es mit der Ruhe aus war und jetzt eine wahre Klagewelle gegen die Flughafenbetreiber ins Rollen kam.

Einige Immobilienerwerber wussten vorher davon, doch ließen sie sich von den Preisen locken. So sehr, dass sie diese folgen nicht bedachten und die dazu führten, dass der Wiederverkaufswert und damit Kernwert der Immobilie in den Keller rutschte.

Deshalb auch hier der Hinweis, immer im Auge zu behalten, was liegt um die künftige Immobilie herum, dass den späteren Wert beeinflussen könnte. Welche Gegend ist „gefährdet“, im Rahmen von Infrastrukturmaßnahmen beeinträchtigt zu werden. Viele Maßnahmen sind vorher bekannt, so z.B. auch der inzwischen berühmte Hochmoselübergang in der Nähe von Bernkastel, wiederum einer beliebten Touristenregion und eigentlich attraktiven Gegend. Diese Brücke wird ein ganzes Dorf dauerhaft vom Sonnenlicht abschotten und ganze Gärten und Weinberge in das ewige Dunkel versetzen. Fakten, die die Käufer wissen konnten, denn die Pläne dafür sind inzwischen über 30 Jahre alt und erst jetzt erfolgt der Baubeginn.

Deshalb: Treffen Sie die Entscheidung, wo Sie erwerben wollen nicht nur von den kostengesichtspunkten her, sondern beachten sie sowohl die spätere Versorgung, die Anbindung an den Nahverkehr und nicht zuletzt die möglichen geplanten Nachteile in Zukunft, die entstehen könnten.

Wenn Sie diese Entscheidung des „Wo“ für sich persönlich getroffen haben, dann kann es darum gehen „Wie“ Sie jetzt die optimale Immobilie erwerben können und schon zu Beginn davon profitieren werden.

# Das geeignete Objekt finden



„Des Einen Leid, ist des Anderen Freud“ oder auch „Im Einkauf liegt der Gewinn“. Wer kennt sie nicht, diese Sprichworte. Beim Immobilienkauf können diese Sätze bares Geld Wert sein, wie Sie jetzt lesen werden.

Zunächst muss sich von der Illusion verabschiedet werden, dass Sie Ihre Wunschimmobilie zu einem Schnäppchenpreis vom vertrauenserweckenden Makler mit dem netten Lächeln erhalten werden. Jetzt soll nicht dieser Berufsstand generell angegriffen werden, aber Sie möchten ein Schnäppchen machen, Geld sparen und zudem etwas mehr an Wert herausholen, als es die Masse macht. Somit sollte Ihr Gang nicht zum Makler sein.

Denn diese verdienen ihre Gehälter und Courtagen abhängig vom Immobilienpreis. Je höher dieser ist, desto höher die Provision, desto breiter das Grinsen bei Vertragsunterzeichnung.

Nein, Sie möchten die Hälfte sparen und dadurch an Sicherheit gewinnen! An Sicherheit gewinnen? Wie soll das gehen?

Nun, diese Frage ist schnell beantwortet. Je geringer im Vergleich der Einstandspreis, desto wahrscheinlicher werden Sie das Objekt zum identischen, aber doch eher zum höheren Preis wieder los, wenn Sie es verkaufen wollen. Zudem verringert ein geringerer Preis das Risiko, sich mit der Finanzierung zu übernehmen und dadurch in Gefahr einer Verwertung zu kommen, die Sie Ihre Immobilie wieder verlieren lässt.

Auch hier hilft ein Beispiel, dies zu verdeutlichen. Angenommen, Ihr Wunschobjekt besteht aus 2 Schlafzimmern, einem Wohnzimmer und einem Bad. Der Preis in der gewählten Wohnlage und Wohngegend beträgt 150.000 € und die monatlich abzuzahlende Last an die Bank etwa 950 €. Wenn Sie jetzt ein vergleichbares Objekt für 80.000 € bekommen, verringert sich die Last auf etwa 480 € und sie sparen etwa 470 € monatlich ein. Eine Einsparung der Rückstellungen erleichtert und zudem kleinere Investition in die Schönheit und Wohnlichkeit deutlich erleichtert.

Gehen Sie deshalb auch nach diesem Schema vor: Suchen Sie sich ein Objekt heraus, dass „gerade noch“ finanzierbar wäre und in Frage käme. Notieren Sie den Umkreis, Wohnfläche und Zimmer. Jetzt haben Sie ein „Referenzobjekt“, das es gilt preislich „zu schlagen“.

Doch wie geht das am Besten? Wie gelange ich an günstige Immobilien? Die Antwort darauf ist einfach und klingt dennoch für sehr viele Leser weit hergeholt: Durch Zwangsversteigerungen!



Zwangsversteigerungen haben etwas anhaften, dass grundsätzlich negativ gesehen wird. Doch dies ist falsch und vermutlich mit ein Grund, weshalb dort noch immer und mehr denn je Schnäppchen gemacht werden können. Denn diese „Zwangsversteigerungen“ bedeuten nichts anderes, als das jemand seine Verbindlichkeiten an den erstrangigen gläubiger im Grundbuch nicht beglichen hat und dieser Gläubiger nun von seinem Recht Gebrauch macht, um seine Verbindlichkeiten getilgt zu bekommen.

In wirtschaftlich schwierigen Zeiten und in Zeiten des allgemeinen gesellschaftlichen Umbruchs sind Zwangsversteigerungen häufig anzutreffen. Vielen fällt es nicht mehr leicht, die monatlichen Raten aufzubringen, andere wiederum sehen darin einfach keinen Sinn mehr und lassen diese „Versteigerung“ auf sich zukommen, wohlwissend, dass zwischen Ankündigung und schließlichem Verkauf gut und gerne bis zu zwei Jahre vergehen können. Zwei Jahre, die dem Schuldner ermöglichen, weiter mietfrei und frei von monatlichen Belastungen im Haus oder der Immobilie zu bleiben. Denn steht einmal die Verwertung an, kann er bis zum Erteilen des Zuschlages in der Versteigerung nicht geräumt werden. Hat also genügend Zeit, sich eine andere, günstigere Bleibe zu suchen oder darauf zu hoffen, dass niemand die Hand im Versteigerungstermin hebt. Von dieser Taktik machen sehr gern viele Schuldner gebrauch, nachdem sich die wirtschaftliche Lage verschlechtert hat und ein „freier Verkauf“ der Immobilie nicht so leicht möglich erscheint.

Doch hier genau liegt die Chance für Sie, als „Jäger“ nach der Schnäppchenimmobilie verborgen.

Um hierbei das beste Schnäppchen zu machen ist ein wenig Arbeit notwendig, die sich jedoch im Angesicht einer winkenden Ersparnis von 50% und mehr der Verkehrswertes der Immobilie lohnt und die im Folgenden näher beleuchtet wird.

**Im Vorfeld tätig werden**

Wenn Sie für sich die Grundvorstellung haben, welchen Typ Immobilie Sie wollen, dann müssen Sie tätig werden. Ohne Hetze, sondern geschickt und geduldig. Bisher konnten Sie auch so leben, also spielt es keine Rolle, ob es einen Monat oder ein Jahr dauert, bis Sie schließlich zuschlagen. Denken Sie daran, Sie sparen enormes Geld und Eile und Ungeduld sind dabei schlechte Ratgeber.

Wenn Sie Ihre Wunschgegend ausgesucht haben, informieren Sie sich als erstes, zu welchem Amtsgerichtsbezirk diese gehört. Denn Amtsgerichte sind mit den Zwangsversteigerungen betraut und dafür zuständig.

Wenn Sie dies herausgefunden haben, notfalls auch die benachbarten Amtsgerichtsbezirke kennen, nehmen Sie sich die Zeit und suchen Sie diese Gerichte auf. Dort werden die zur Zwangsversteigerung anstehenden Objekte samt der betreibenden Gläubiger am schwarzen Brett genannt. Ebenso ersehen sie daraus den Verkehrswert, den Termin und ob das Objekt erstmalig aufgerufen wird, oder schon ein sogenannter zweiter und dritter Termin anberaumt ist.



Diese Fakten sind wichtig. Denn im ersten Termin müssen in der Regel 70% des Verkehrswertes erreicht werden, im 2. Termin sind es noch 50% und im dritten Termin gibt es keine formelle Obergrenze mehr, jedoch kann der betreibende Gläubiger noch im letzten Moment vor dem „verramschen“ das Verfahren einstellen lassen. Doch dazu später die passende Taktik.

Wenn Sie in den aktuellen aushängen nicht das geeignete Objekt finden, kein Problem, kommen Sie in einer Woche oder zwei Wochen wieder oder sehen Sie in den benachbarten Bezirken an die Aushänge. Es geht darum, mehrere zehntausend Euro einzusparen, die es durchaus wert sein können, Kompromisse einzugehen.

Wenn Sie das geeignete Objekt gefunden haben, dann kann es weiter gehen.

Ist der Versteigerungstermin der „erste Termin“, also 70% des Verkehrswertes der zu erzielende Preis, gehen Sie auf den Termin und schauen Sie, wie viele Beobachter im Gerichtssaal oder dem Raum des Rechtspflegers, der die Versteigerung durchführt, sind. Finden Sie dort eifriges Treiben, lassen Sie es sein. Das wird kein Schnäppchen und vermutlich sind alle darauf aus, nachzusehen, ob das Objekt in den angestrebten zweiten Termin mit niedrigerer Untergrenze kommt. Ist der erste Termin jedoch ruhig, keiner außer vielleicht dem Schuldner, der nachsehen möchte, ob er nun das Haus räumen muss oder nicht, anwesend, dann sind die Chancen gut.

Wenn es gar der zweite Termin ist, der jetzt ansteht, umso besser.

Im Termin werden zu Beginn die Lasten auf dem Grundbuch verlesen und derjenige benannt, der die Versteigerung betreibt.

Wenn derjenige, der betreibt der sogenannte „erstrangige“ Gläubiger ist, also derjenige, der im Grundbuch an erster Rangstelle von vielleicht mehreren Gläubigern steht, dann ist er derjenige, der zufriedengestellt sein will. Wenn der Versteigerungserlös nach Abzug der Gerichtskosten die Restforderung des erstrangigen Gläubigers übersteigt, wird mit dem Resterlös der zweitrangige Gläubiger befriedigt und so weiter. Mit dem Zuschlag zum Auktionsgebot sind, sofern der erstrangige Gläubiger der betreibende Gläubiger ist (was den Regelfall ausmacht) alle Lasten des Grundbuches erloschen. Dass heißt, derjenige, der sein Gebot abgegeben hat und den Zuschlag erhält, der erhält das Gebäude und Grundstück vollkommen lastenfrei. Deshalb sorgen Sie sich nicht, wenn Sie ein Objekt finden, aus dem der erstrangige betreibt und zudem noch 20 weitere Gläubiger im Grundbuch stehen. Mit Zuschlagserteilung an Sie erlöschen alle diese Lasten.

Also konzentrieren wir uns auf den erstrangigen Gläubiger, der unsere erwählte Wunschimmobilie zur Zwangsversteigerung gebracht hat.



In der Praxis ist sehr häufig zu beobachten, dass die erstrangigen Gläubiger versuchen, die eigentliche Forderung, um die es noch geht, also die Restsumme, die der Schuldner schuldet und weswegen die Zwangsversteigerung beantragt wurde, künstlich in die „Höhe“ zu treiben. Dies tun sie auch deshalb, um hier einen späteren Spielraum zu haben.

Im Kern handelt es sich jedoch in der Regel um Hypothekenforderungen, die bereits jahrelang bedient wurden und damit die ursprünglich eingetragene Schuldlast im Grundbuch um die bereits abgetragene Summe verringerten. Es kann also durchaus im Grundbuch an Rangstelle 1 eine Schuldsomme 250.000 € stehen. Wenn jedoch der Schuldner bereits 15 Jahre den Kredit tilgte, der Grundlage für diese Eintragung war (die ohnehin meist höher ist als der ausgezahlte Kreditbetrag), dann reden wir hier noch von einem verbleibenden Schuldbetrag von vielleicht 100.000 €.

Wenn Sie wissen, wer der betreibende Gläubiger ist, es idealerweise wenige Tage vor dem eigentlichen Versteigerungstermin wissen (denn viele Gläubiger senden als Vertretung zum Termin einfache Sachbearbeiter ohne Entscheidungsvollmacht), dann machen Sie einen Termin mit der entsprechenden Rechtsabteilung der betreibenden Bank. Diese hat den Fall in der Regel auf dem Tisch und ist dafür zuständig.

Wenn Sie zu diesem Termin im Vorfeld gehen, legen Sie alle Schüchternheit ab und seien Sie zielstrebig. Bekunden sie ganz gezielt Ihr Interesse und bringen Sie in Erfahrung, wie hoch die verbleibende Schuldsomme ist, um die es der Bank eigentlich geht. Diese Anfrage wird vermutlich abgeblockt, auch mit verweisen auf den Datenschutz. Sie zeigen jedoch mit dieser Anfrage mehr als deutlich, dass Sie die „Regeln“ kennen und nicht blindlings darauf losbieten wollen.

Aus den Grundbuchauszügen der erwählten Immobilie wissen Sie bereits, wie lange die Forderung und Schuld besteht. Sie kennen zudem die Höhe. Rechnen Sie also selbst die mögliche Restforderung der Bank nach günstigen, mittleren und schlechten Bedingungen bereits im Vorfeld aus. Nehmen sie hiervon noch einen kleinen „Gefälligkeitsabschlag“ vor, indem Sie etwas abrunden. Dieser jetzt unter dem Strich stehende Betrag sollte unter 50% des angesetzten Verkehrswertes liegen.

Liegt er deutlich darunter, umso besser. Liegt er höher, wird es schwierig werden.

Jetzt legen Sie diese Summe beim Gespräch mit der Rechtsabteilung der Bank ganz offen auf den Tisch und sagen Sie, dass sie bereit sind, bis zu diesem Betrag zu bieten. Für den Fall, dass kein weiterer Interessent auf dem Termin erscheinen sollte kündigen Sie ganz offen an, diesen Preis als Eröffnungsgebot zu nennen. Spielen Sie auf Fairness, das zahlt sich in diesem Fall aus. Denn diese Sachbearbeiter der Rechtsabteilungen haben zum Einen nicht nur einen Fall wie diesen auf dem Tisch und zum Anderen die Auflage, die Bank als Gläubiger möglichst schadlos zu halten. Wobei hier die Banken auch einen prozentualen Verlust einplanen. Mit einem Angebot, dass in etwa der Restschuld der betreibenden Bank entspricht und bei etwa 50% des Verkehrswertes liegt, wird die Bank gerade in der aktuellen Phase gut leben können.

Denn nicht nur wird eine in den Bilanzen „faule Forderung“ endlich bereinigt, es wird auch ein Fall abgeschlossen, der sich ohne Zuschlag weitere Monate oder Jahre hinziehen könnte.



Ein Preis von 50% des Verkehrswertes ist hierbei immer anzustreben, da er angesichts des Verkehrswertes pauschal einen „Gewinn“ bedeutet und wenn nicht dieser, dann doch einen sehr guten Preis der eine Wertsteigerung mehr als realistisch macht.

Wenn die Bank in diesem Vorfeldtermin signalisiert, dass sie auf das Angebot eingeht, ist die „Hauptarbeit“ geschafft und der Termin kann kommen.

# Der Auftritt

Wenn der Versteigerungstermin zu kurzfristig sein sollte und deswegen der Vorfeldtermin nicht möglich ist, gehen sie zu diesem zweiten Versteigerungstermin (beim ersten sind Verhandlungen dieser Art eher unbedeutend und wenig sinnvoll) und versuchen Sie im Vorfeld mit dem Vertreter der Bank, der in der Regel anwesend ist, zu sprechen. Gerade wenn sonst niemand anwesend ist, wird das seine Entscheidung zu Ihren Gunsten beeinflussen.

Was aber, wenn diese Vorfeldgespräche erfolgreich waren, Sie jedoch beim zweiten Versteigerungstermin noch einen weiteren Interessenten erspähen? Denn wir dürfen nicht vergessen, dass es auch Mitmenschen gibt, die auf einen Zuschlag zu 50% hoffen, um daraus ein geeignetes Spekulationsobjekt zu machen.

Auch hierfür gibt es eine Taktik, die sich in der Praxis mehr als bewährt hat.

Wenn es sich um ein Objekt handelt, dass Sie wirklich wollen, es zudem nach den Vorgesprächen mit dem betreibenden Gläubiger realistisch ist, dieses zu einem Preis, der etwa 50% unter dem festgestellten Wert liegt, zu bekommen, dann seien Sie an dieser Stelle nicht zu „gierig“ oder „geizig“ und stecken Sie sich am Termin weitere 5% des Verkehrswertes als Bargeld in die Tasche. Nicht ein einziges Bündel, sondern einzelne Scheine in verschiedenen Taschen.

Warum? Ganz einfach: Wenn Sie im Versteigerungstermin, der insgesamt unabhängig von der Zahl der Anwesenden laut Gesetz 30 Minuten dauert, einen weiteren „Zuschauer“ sehen, lassen Sie den Arm unten und bieten Sie nicht. Wenn dieser Zuschauer nach 10 Minuten immer noch kein Gebot abgegeben hat, dann fragen Sie ganz unverbindlich, wer er denn sei. Ist es der Schuldner, der sehen möchte, wie das Objekt verkauft wird? Dann kein Problem und Sie können das Erstgebot abgeben, das 50% des Verkehrswertes betragen sollte, nachdem Sie wissen, dass der betreibende Gläubiger damit zumindest etwa 80% seiner Forderung beglichen bekommt. Denn bei dieser Quote wird er das Verfahren „laufen“ lassen und Sie werden den Zuschlag erhalten.



Es ist übrigens sehr wahrscheinlich und nicht ungewöhnlich, wenn der Schuldner anwesend sein sollte, denn er weiß um die Restforderung und den Umstand, dass er dann nach Abzug der Gerichtskosten den über die Restforderung hinausgehenden Betrag erhält, sofern keine weiteren Grundbuchgläubiger zu befriedigen sind.

Wenn der Anwesende jedoch ebenfalls sein Interesse bekundet, oder sogar das Erstgebot abgibt, das noch immer dem entspricht, das Sie auch bereit wären zu zahlen oder sogar darunter liegt, dann bitten Sie ihn ganz höflich mit Ihnen heraus zu gehen.

Die jetzt dargestellte Praxis mag unüblich sein, doch in der Realität bewährt und erfolgreich mehrfach angewandt.

Der angesprochene Anwesende wird sehr wahrscheinlich auf Ihr Angebot, mit Ihnen kurz den Raum zu verlassen eingehen. Denn auch er wird wissen wollen, mit wem er es zu tun hat. Zudem läuft der Termin in jedem Fall die vollen 30 Minuten, unabhängig ob jemand im Raum ist oder nicht. Ihnen bleibt also genügend Zeit.

Sie werden jetzt vor der Tür feststellen, dass es zwei Sorten Mitbieter gibt: Jene, die wirkliches Interesse an dem Objekt haben und es für sich persönlich wollen und jene, die nur günstig einen „Schnapp“ machen möchten und späteren Profit im Auge haben. Übrigens die Mehrheit der Bieter sind letztere....

Wenn Sie den Anwesenden bereits im ersten Termin gesehen haben, ist es vermutlich ein ernsthafter Interessent, der nur den zweiten Termin abwarten wollte. Haben Sie den Interessenten im ersten Termin nicht gesehen, spricht vieles dafür, dass es ein „Schnapper“ ist, also jene Art Bieter, die den Profit im Auge haben und vielleicht schon einen Mieter für das Objekt im Ärmel wissen.

Deshalb ist es gut, sich die Zeit zu nehmen und auch den ersten Termin zu besuchen, wenn man ein Objekt für sich gefunden hat.

Wenn sich jetzt vor der Tür herausstellt, es ist ein Interessent, der tatsächlich für sich und seine Familie dieses Objekt möchte, dann sind die Anfangschancen gering, dieses Objekt zum ersehnten Preis zu bekommen. Denn es ist davon auszugehen, dass er eine Kreditzusage in der Tasche hat, die in etwa dem Verkehrswert entsprechen dürfte und falls nicht, dann mit seinem Eigenanteil bei der Finanzierung diesen bequem erreicht.



Wenn der andere Interessent jedoch einer der Sorte ist, die weniger das Objekt, sondern eher das Geschäft sehen, dann haben Sie eine realistische Chance, diesen davon abzuhalten, das Objekt zum Schnäppchenpreis zu bekommen.

Er wird Ihnen vermutlich nicht direkt seine Absichten verkünden. Doch diese können Sie leicht herausfinden, wenn Sie geschickt fragen. Stellen Sie ihm die Frage nach Kindern oder Familie, wie es denen dort gefallen würde; Sprechen Sie eventuelle Mängel des Objektes an und dass es ja vor diesem Hintergrund eher eine Dauerinvestition ist und selbst bei einem Zuschlag zum Verkehrswert ja durch diese Kosten leicht der Verkehrswert nachträglich erreicht werden kann wenn alles zusammengerechnet wird. Fragen Sie, ob er das Objekt denn schon mit seiner Familie besichtigt hat. Sie werden bei diesen Fragen erkennen, dass er stockt und auszuweichen versucht.

Jetzt lassen Sie die Bemerkung fallen, ob er denn irgendwann aufhört zu bieten, denn zwar haben Sie eine Kreditzusage bis zum Verkehrswert, doch wollten Sie ja noch etwas zurücklegen für die Erneuerung des Daches oder dergleichen. Spätestens jetzt sollte er erkennen, dass sein Gedanke an das erwartete Schnäppchen sich in Luft auflöst. Spielen Sie also die Rolle desjenigen, der den ersten Termin leider verpasst hat, denn da hätten Sie ja auch gekauft, nur es leider zu spät erfahren (falls der Schnäppchenjäger auch schon beim ersten Termin gewesen ist eine gute Ausrede), und der jetzt glücklich ist, die Immobilie, die Ihnen ja so gefällt, endlich kaufen zu können. Und selbst der Verkehrswert ist ja noch so günstig...

Sie erkennen, dass diese Rolle –glaubhaft gespielt-erkennen lässt, dass Sie ohnehin den Verkehrswert bieten und der die Zusage seiner Bank über eben jene Finanzierung bereits hat.

Erkennen Sie jetzt das Erstaunen Ihres Gegenübers angesichts dieser verpassten „Gelegenheit“ selbst an das Schnäppchen zu kommen, besteht immer noch die „Gefahr“, dass er Ihnen den Preis in die Höhe treibt. Zugegeben, das wäre wirkliches „Zocken“ von ihm, doch es gibt auch diejenigen, denen es eine Befriedigung verschafft, wenn sie schon nicht selbst Profit einstreichen können, dann wenigstens das Objekt zu verteuern.

Um dem zu entgehen, bieten Sie durch die Blume an, dass es ja eigentlich wenig Sinn mache, den Preis jetzt unsinnigerweise in die Höhe zu treiben. Sie aber auch erkennen, dass er Anfahrtkosten oder Reisekosten hatte und dann noch diesen Verdienstausschlag. Extra den Weg auf sich zu nehmen...

Sie würden sich schon bereit erklären, hier einen „fairen Ausgleich“ für die entstandenen Kosten zu tragen, sofern er eben nicht dazu beiträgt diese Immobilie künstlich zu verteuern. Wenn Sie jetzt in eine Ihrer Taschen greifen und dort etwas von dem darin „geparkten“ Geld zeigen, werden Sie sehen, wie die erneute Gier bei dem anderen Interessenten wieder die Oberhand gewinnt. Sagen Sie es jetzt ganz offen, dass Sie entweder seine Gebote bis zum Erreichen des Verkehrswertes überbieten, oder einen Teil der durch Bietverzicht gesparten Summe auch ihm geben könnten.

Rechnen Sie für sich selbst aus, was Ihnen die Immobilie wert ist. Hat diese einen Verkehrswert von 150.000 €, rechnen sie auch ganz offen mit der ansonsten fälligen Grunderwerbsteuer und den Notarkosten, sowie den Maklerprovisionen, falls Sie eben nicht hier kaufen würden. Da kommen bei dieser Größenordnung gern noch einmal 10.000 € zusammen, wenn nicht noch mehr. Dann sind es schon 160.000 € Immobilienwert. Eine Summe, die Ihnen im Termin 95.000 € wert sein sollte und immer noch eine Direktersparnis von über 60.000 € bringt. Wenn Sie also den Zuschlag für 85.000 erhalten möchten, warum nicht einige Tausend Euro dafür bezahlen, dass jemand der ohnehin nur auf den Gewinn aus ist, seine Hand unten lässt und Ihr Gebot damit das ist, das den Zuschlag erhält?



In der Praxis ist diese Methode weit häufiger verbreitet als sie vielleicht glauben werden. Gerade bei Gewerbeimmobilien, also Objekten die der Vermietung dienen und gewerblichen Zwecken zugeführt werden sollen, ist dies weit verbreitet. Da werden Mitbewerber schnell und für den Moment Geschäftspartner. Doch auch bei privaten Wohnimmobilien ist diese Vorzimmerplänkelei verbreiteter als es den Anschein hat.

Deshalb, erkunden Sie die Lage, errechnen Sie die etwaige Forderung des betreibenden Gläubigers und nicht zuletzt prüfen Sie die Immobilie. Wenn alles passt, entwerfen Sie ohne Eile die Strategie.

Beobachten Sie im Vorfeld einige Zwangsversteigerungen, um mit der Materie vertraut zu werden und später im Termin, bei dem Sie zuschlagen wollen die notwendige Sicherheit zu haben. Betrachten Sie das Umfeld, wer redet mit wem und wer bietet wann? Sie werden sehen, es wird zwischendurch mehr gemunkelt als Sie jetzt noch denken.

Gehen Sie bei der Suche nach dem Wunschobjekt Kompromisse ein. Wenn sich dadurch 60.000 € oder mehr sparen lassen, warum nicht? Diese sind besser in Ausbaumaßnahmen und Modernisierungen investiert. Also die Sachen, die den Wiederverkaufswert deutlich erhöhen.

Der Gewinn liegt im Einkauf! So auch bei Immobilien. Je günstiger Sie erwerben, desto geringer die Belastung und desto wahrscheinlicher ein Verkauf mit Profit. Bei Eigennutzung im Umkehrschluss, desto geringer die monatliche Belastung oder desto früher sind Sie schuldenfrei! Genau das wird Sie unabhängig machen. Und ist es nicht die Unabhängigkeit, nach der man strebt beim Immobilienkauf?

Nehmen Sie sich Zeit mit dem Erwerb. Prüfen Sie die verschiedenen Angebote für Versteigerungen direkt im Gericht am Aushang und gehen Sie zielsicher vor. Speziell wenn Sie den betreibenden Gläubiger überzeugen, das Gebot das Sie abgeben zu akzeptieren.

Bedenken Sie, eine Bank möchte keinen „faulen Kredite“ herumschleppen und ein Zwangsversteigerungsverfahren kann schnell zur Kostenfalle auch für die Bank werden, wenn diese die Versteigerung betreibt. Denn schon nach kurzer Zeit kann der Schuldner sagen, er akzeptiert das Wertgutachten nicht, was zu einem neuen mit entsprechenden Kosten führt. Die Bank als Gläubiger wird froh sein, ein Verfahren abschließen zu können, bei dem Sie um die 80% der Schuldsomme erzielen kann.

Denken Sie daran, wenn es um die Festlegung des Budgets geht.



## **Einige Worte zum Schluss**

Wenn Sie den oben beschriebenen Weg erfolgreich gehen, dann werden Sie schon bald eine Immobilie zu einem deutlich unter Marktwert liegenden Preis erworben haben. Herzlichen Glückwunsch! Denn damit haben Sie eine Direktersparnis erzielt, die sich entweder in einem höheren Profit beim Wiederverkauf auszahlt oder bei einer geringeren monatlichen Belastung regelmäßig lächelt.

Selbst wenn die Ersparnis bei „nur“ 30% liegen sollte, so können das leicht 45.000 € und mehr Euro sein – Eine Summe, um die ein sorgfältiges Handeln lohnt. Beim Erwerb aus Zwangsversteigerungen gehört eben eine Vorarbeit dazu, die im Buch erwähnt und dargestellt wurde. Es gehören unter Umständen Kompromisse dazu, die sich einzugehen lohnt und es gehört Selbstsicherheit dazu, die sie erhalten können, wenn Sie als Zuschauer an mehreren dieser Versteigerungen teilnehmen. Diese sind in der Regel wöchentlich und offen für jeden. Warum also nicht ansehen, wie der Ablauf ist?

Es mag jene geben, die halten generell von Zwangsversteigerungen nichts. Die stellen Nachteile extremer dar, als sie in Wirklichkeit sind. Doch diese weit verbreitete „Anrüchigkeit“ dieser Verkaufsveranstaltungen (denn mehr sind es nicht unterm Strich) führt eben auch dazu, dass die Säle leer bleiben und Zuschläge erteilt werden, die sehr häufig sehr deutlich unter dem Verkehrswert eines Objektes liegen. Dabei ist der Verkehrswert eigentlich der Maßstab, der für die Bewertung dienlich ist. Wird dieser so deutlich unterschritten, gerade bei den Größenordnungen im Immobilienhandel, dann sollte eigentlich jeder erkennen, dass hier eine Chance verborgen liegt.

Und wenn Sie diese nicht ergreifen, dann wird ein anderer dieses Geschäft tätigen. Sei es nur der Spekulant...

In diesem Sinne, Viel Erfolg!