

Versteigerung als interessante Alternative für Verkäufer

Eine Gesetzesänderung macht's möglich: Im Gegensatz zu einer Zwangsversteigerung kann sich die freiwillige Versteigerung einer Immobilie für den Verkäufer lohnen.



Foto: Reuters

Bisher wurden Häuser und Wohnungen hauptsächlich dann versteigert, wenn ein Eigentümer seine Schulden nicht mehr zurückzahlen konnte. Nach der Devise "Des einen Freud, des anderen Leid" wurden Liegenschaften dabei häufig weit unter ihrem Wert vergeben.

Schlechtes Geschäft.

"In Österreich kommen auf diese Weise rund 350 bis 500 Häuser, Wohnungen und Grundstücke pro Monat auf den Markt – in der Steiermark und in Kärnten dürften es jeweils 40 bis 50 pro Monat sein", sagt Asyndrom-Geschäftsführer Gerhard Tiefenthaler, der mit seinem "Versteigerungsführer" seit 15 Jahren einen Überblick über das Angebot liefert. "Der Erwerb eines Hauses um 70 bis 75 Prozent des Verkehrswertes ist dabei keine Seltenheit – und das bei Immobilien in allen Preisklassen." Zwangsversteigerungen sind für Eigentümer in der Regel also ein eher schlechtes Geschäft. Das sollte sich heuer ändern.

Neue Spielvariante Ohne Beteiligung des Gerichts.

Die Möglichkeit einer "freiwilligen Feilbietung", bei der der Eigentümer die Regeln bestimmt und sich gegen alle Eventualitäten absichern kann, bestand bisher zwar auch. "Sie war aber im weitesten Sinne totes Recht – an das Gerichtskommissariat gebunden, mit hohen Gebühren belastet und kaum bekannt", erklärt der Kärntner Notar Erfried Bäck aus Spittal an der Drau. Bisher wurde von dieser Möglichkeit in Österreich nur zehn Mal pro Jahr Gebrauch gemacht. Was jetzt anders ist? "Seit 1. Jänner können freiwillige Versteigerungen ohne Beteiligung des Gerichts durchgeführt werden: vom Notar in Zusammenarbeit mit dem Verkäufer, einem Rechtsanwalt, einem Auktionshaus oder einem Makler mit entsprechender Konzession und Vermögenshaftpflichtversicherung." Der Vorteil: "Man erreicht dabei mehr Interessierte auf einmal an als bei einem gewöhnlichen Kaufanbot über einen Immobilientreuhänder. Unter anderem auch deshalb, weil der Versteigerungstermin wie bei einer Zwangsversteigerung in der 'Ediktsdatei' des Justizministeriums veröffentlicht wird."

Die Bedingungen.

Die Feilbietungsbedingungen seien jeweils individuell mit dem Kunden auszuarbeiten. "Die Inhalte müssen ähnlich sein wie bei einem Kaufvertrag", sagt Bäck. Die Möglichkeiten für den Anbieter: Man kann Limits festlegen, unter denen nicht verkauft wird und sich auch das Recht vorbehalten, nach abgeschlossener Auktion doch privat an einen Interessenten zu verkaufen. Bei einer Zwangsversteigerung hingegen wird in der Regel nur die Hälfte des Schätzwertes als Mindestgebot festgelegt. Die Kosten für eine freiwillige Feilbietung? "Die Versteigerung selbst ist sicher billiger als ein Kaufvertrag. Hinzu kommen aber noch die Kosten für die Prüfung der Feilbietungsbedingungen, die Veröffentlichung in der Ediktsdatei und die Eintragung ins Grundbuch. Im Gegensatz zu Verlosungen und so genannten Bieterverfahren ist aber kein Kaufvertrag mit dem Meistbietenden nötig."

DANIELA BACHAL