

ZWANGSVERSTEIGERUNG VERMEIDEN

Der Zwangs- versteigerungs- Ratgeber

Mehr Zeit und mehr Optionen, als die meisten Betroffenen glauben

Handeln, solange noch Zeit ist

Wenn eine Zwangsversteigerung droht, herrscht oft das Gefühl, keine Kontrolle mehr zu haben. Tatsächlich vergeht von der Kündigung des Kredits bis zum Versteigerungstermin oft mehr als ein Jahr – Zeit, die sich aktiv nutzen lässt.

Dieser Guide erklärt sachlich, wie das Verfahren abläuft, welche Fristen und Wertgrenzen gelten und welche Handlungsoptionen wirklich helfen.

Wir sind Deussen Immobilien – seit 1978 familiengeführt und seit fast 50 Jahren in Düsseldorf zuhause. Wir unterstützen Eigentümer:innen in genau dieser Situation diskret bei einem freihändigen Verkauf.

IN DIESEM GUIDE

- 01** Wie es zur Zwangsversteigerung kommt
- 02** Das Zeitfenster: Mehr Zeit als gedacht
- 03** Ablauf des Verfahrens
- 04** Die Wertgrenzen beim Versteigerungstermin
- 05** Warum der Erlös oft niedriger ausfällt
- 06** Der freihändige Verkauf als besserer Weg
- 07** Das Gespräch mit der Bank
- 08** Rechtliche Notbremsen
- 09** Restschuld: Was danach bleibt
- 10** Checkliste: Wenn es schnell gehen muss
- 11** Häufige Fragen
- 12** Über uns

Wie es dazu kommt

Der Ausgangspunkt ist fast immer eine Grundsschuld

DIE RECHTLICHE GRUNDLAGE

Meist dient eine im Grundbuch eingetragene Grundsschuld als Sicherheit für den Immobilienkredit. Gerät die Rückzahlung ins Stocken, kann die Bank den Kredit kündigen und beim zuständigen Amtsgericht die Zwangsversteigerung beantragen.

HÄUFIGE AUSLÖSER

- Arbeitslosigkeit oder plötzlicher Einkommensverlust
- Krankheit oder Pflegebedürftigkeit
- Trennung oder Scheidung
- Ungelöste Erbangelegenheiten

Das Zeitfenster

Mehr Zeit, als die meisten Betroffenen glauben

18 – 24 MONATE

vergehen häufig von der Kündigung des Kredits bis zum tatsächlichen Versteigerungstermin

Diese Zeit ist keine Wartezeit, sondern Handlungszeit: Je früher ihr aktiv werdet, desto mehr Optionen bleiben – vom Gespräch mit der Bank bis zum freihändigen Verkauf.

Selbst nach der Terminbestimmung sind ein freihändiger Verkauf, eine Einigung mit der Bank oder ein Antrag auf einstweilige Einstellung noch möglich. Je früher gehandelt wird, desto größer die Erfolgschancen.

Ablauf des Verfahrens

Von der Kündigung bis zum Versteigerungstermin

1

Kündigung des Kredits

Die Bank kündigt das Darlehen bei anhaltendem Zahlungsverzug

2

Antrag beim Amtsgericht

Die Bank beantragt die Zwangsversteigerung als Vollstreckungsgläubigerin

3

Anordnung & Wertgutachten

Das Gericht ordnet das Verfahren an und lässt den Verkehrswert durch ein Gutachten feststellen

4

Terminsbestimmung

Der Versteigerungstermin wird öffentlich bekannt gemacht

5

Versteigerungstermin

Bietinteressenten geben Gebote ab, das Gericht erteilt den Zuschlag

Die Wertgrenzen

Ein wichtiger Schutzmechanismus – mit einer Falle

5/10-Grenze (§ 85a ZVG)

Erreicht das Meistgebot nicht 50 % des Verkehrswerts, muss der Zuschlag von Amts wegen versagt werden

7/10-Grenze (§ 74a ZVG)

Bei unter 70 % kann ein Berechtigter (meist die Bank) die Versagung des Zuschlags beantragen

ACHTUNG: BEIDE GRENZEN FALLEN IM FOLGETERMIN WEG

Wurde der Zuschlag einmal wegen Unterschreitens einer Wertgrenze versagt, gelten im nächsten Termin (meist 3 bis 6 Monate später) weder die 50-%- noch die 70-%-Grenze. Die Immobilie kann dann für praktisch jeden Preis den Besitzer wechseln.

Der typische Erlös

Warum eine Zwangsversteigerung selten den vollen Wert bringt

ca. – 10 %

typischer Abschlag bei Häusern gegenüber dem festgestellten Verkehrswert

ca. – 20 %

typischer Abschlag bei selbstgenutzten Eigentumswohnungen

– 30 % bis – 50 %

in strukturschwachen Regionen keine Seltenheit, in Einzelfällen sogar mehr

Bankgutachten fallen in der Praxis oft konservativ aus, und Bietinteressenten kalkulieren zusätzlich einen Sicherheitsabschlag ein, da eine Innenbesichtigung meist nur eingeschränkt möglich ist.

Der freihändige Verkauf

In fast allen Fällen die bessere Alternative

Höherer Erlös

Auf dem freien Markt lässt sich in der Regel ein deutlich höherer Preis erzielen als bei der Versteigerung

Mehr Zeit für Vermarktung

Professionelle Fotos, ein aussagekräftiges Exposé und gezielte Zielgruppenansprache zahlen sich aus

Auch nach Verfahrensbeginn oft noch möglich

Selbst wenn die Zwangsversteigerung bereits läuft, lässt sich häufig noch ein freihändiger Verkauf vereinbaren – vorbehaltlich der Zustimmung der Bank

Das Gespräch mit der Bank

Die erste und wichtigste Anlaufstelle

Auch Banken haben kein Interesse an einer Zwangsversteigerung – sie ist für alle Seiten aufwendig und bringt selten den bestmöglichen Erlös. Je früher ihr das Gespräch sucht, desto größer die Bereitschaft zur Lösung.

■ Stundung

Vorübergehende Aussetzung von Tilgung oder Zinsen bei nachweisbaren, temporären Engpässen

■ Ratenzahlung / Einmalzahlung

Individuelle Vereinbarungen zur Verringerung des Rückstands

■ Umschuldung

Zusammenfassung und Ablösung der Verbindlichkeiten durch ein neues, oft günstigeres Darlehen

Praxis-Tipp: Lasst euch jede Vereinbarung – etwa eine Stundung – schriftlich bestätigen.

Rechtliche Notbremsen

Drei gesetzliche Instrumente

§ 30a ZVG – Einstweilige Einstellung

Antrag auf vorübergehende Aussetzung des Verfahrens – muss innerhalb von 2 Wochen nach Zustellung der Terminsbestimmung gestellt werden

§ 765a ZPO – Vollstreckungsschutz

Nur in Ausnahmefällen bei nachgewiesener unbilliger Härte, etwa bei konkreter Gefahr für Leben oder Gesundheit

§ 775 ZPO – Abwendung durch Zahlung

Bis zum Versteigerungstermin lässt sich das Verfahren durch vollständige Zahlung inklusive Kosten stoppen

*Diese Instrumente verschaffen meist nur zusätzliche Zeit – sie ersetzen keine dauerhafte Lösung.
Fachkundige rechtliche Beratung ist hier besonders wichtig.*

Restschuld

Was bleibt, wenn der Erlös nicht reicht

DIE DIFFERENZ BLEIBT BESTEHEN

Deckt der Versteigerungserlös die offene Forderung nicht vollständig, bleibt die Differenz als Restschuld bestehen – unabhängig davon, ob die Immobilie zwangsversteigert oder freihändig verkauft wurde.

VERBRAUCHERINSOLVENZ ALS WEG ZUR RESTSCHULDBEFREIUNG

Reicht auch das eigene Einkommen nicht zur Tilgung der Restschuld, kann ein Verbraucherinsolvenzverfahren mittelfristig zur Restschuldbefreiung führen.

Genau deshalb lohnt sich ein möglichst hoher Verkaufserlös umso mehr – jeder zusätzliche Euro reduziert die Restschuld direkt.

Checkliste: Wenn es schnell gehen muss

Die wichtigsten Schritte in der richtigen Reihenfolge

- ☐ Kreditvertrag und aktuellen Kontostand der Bank prüfen
- ☐ Frühzeitig das Gespräch mit der Bank suchen
- ☐ Rechtliche Beratung einholen, insbesondere bei laufendem Verfahren
- ☐ Marktgerechte Bewertung der Immobilie einholen
- ☐ Freihändigen Verkauf als Alternative aktiv prüfen und mit der Bank absprechen
- ☐ Fristen im Blick behalten (insbesondere die 2-Wochen-Frist nach § 30a ZVG)
- ☐ Bei Bedarf: Schuldnerberatung kontaktieren

Häufige Fragen

Kurz beantwortet

F Kann ich meine Immobilie noch verkaufen, wenn das Verfahren schon läuft?

Häufig ja – ein freihändiger Verkauf ist oft noch möglich, benötigt aber die Zustimmung der Bank als Gläubigerin.

F Wie viel Zeit bleibt mir wirklich?

Von der Kündigung bis zum Versteigerungstermin vergehen häufig 18 bis 24 Monate – nutzt diese Zeit so früh wie möglich.

F Was passiert, wenn der Erlös nicht reicht?

Die Differenz bleibt als Restschuld bestehen – unabhängig vom gewählten Weg. Ein höherer Verkaufserlös reduziert sie direkt.

F Schützt mich die 50-%-Wertgrenze zuverlässig?

Nur beim ersten Termin, bei dem diese Grenze noch nicht unterschritten war. Im Folgetermin entfällt der Schutz vollständig.

F Was, wenn ich mit der Bank keine Einigung erziele?

Rechtliche Instrumente wie der Antrag nach § 30a ZVG können zusätzliche Zeit verschaffen – sucht dafür frühzeitig fachkundige Beratung.

Warum Deussen Immobilien

Diskrete Hilfe, wenn es schnell gehen muss

1978

gegründet von Katharina Deussen, heute
geführt von Christian Deussen

Familiengeführt

seit fast 50 Jahren inhaber- und
familiengeführt

IVD-Mitglied

Mitglied im Immobilienverband Deutschland

2 Standorte

Büros in Düsseldorf und Berlin

20.000+

vermittelte Immobilien, rund 50.000
Kund:innen

4,9 ★

bei über 120 Google-Bewertungen

Wir unterstützen Eigentümer:innen diskret bei einem schnellen, freihändigen Verkauf
– oft die beste Alternative zur Zwangsversteigerung, auch wenn das Verfahren bereits
läuft.

Wir sind für euch da

Je früher wir sprechen, desto mehr Optionen bleiben. Wir unterstützen euch diskret und unverbindlich bei einem schnellen, fair vermarkteten Verkauf – ohne Zeitdruck der Versteigerung.

0211 90506-0

info@deussen-immobilien.de

www.deussen-immobilien.de