
IMMOBILIEN ZEITUNG

FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Ein Beitrag aus der Immobilien Zeitung Nr. 5 vom 16.2.2006

ZWANGSVERSTEIGERUNG I

Sale and Leaseback „für Arme“: Problemlösung oder nur Abzockerei?

Die Zahl der Zwangsversteigerungen erreicht Jahr für Jahr neue Rekordhöhen. Längst hat sich ein zweiter Immobilienmarkt entwickelt, auf dem sich neben Schnäppchenjägern auch private Investoren auf der Jagd nach üppigen Renditen tummeln. Sprunghaft gestiegen ist gleichzeitig die Zahl der Anbieter unseriöser Geschäftskontakte, die aus der Not der in die Insolvenz geratenen Grundstücksbesitzer Kapital schlagen wollen. Doch Hilfe für den Schuldner im Falle einer Zwangsversteigerung ist nicht völlig unmöglich.

So versprechen dubiose Unternehmen, die sich gerne mit Attributen wie „Schuldnerberatungsverein“ oder „Schuldnerhilfe“ schmücken und obendrein das trügerische, Gemeinnützigkeit suggerierende Kürzel „e.V.“ im Namen tragen, finanziell in Not geratenen Schuldner unkonventionelle Hilfe bei der Vermittlung von Krediten.

Oft jedoch entpuppen sich diese Angebote als reine Abzockerei, denn wenn es überhaupt gelingt, in dem völlig aussichtslosen Fall einer Privatinsolvenz einen Kredit zu vermitteln, kommt das Geld meist von undurchsichtigen, im Ausland ansässigen Geldgebern, die dafür horrende Zinsen verlangen. Und der Vermittler langt mit Vermittlungs- und Bearbeitungsgebühren ebenfalls kräftig zu.

Doch die von einer Zwangsversteigerung Betroffenen greifen verzweifelt auch nach diesen letzte Rettung versprechenden Strohhalmen. Dabei müsste schon ein erster Blick auf die Internetseiten entsprechender Anbieter alle Alarmglocken schrillen lassen, denn die wimmeln förmlich von Annoncen privater Kreditvermittler. Eigennutz statt Gemeinnutz lautet hier die Geschäftsdevise.

Diese Form der Abzockerei scheint inzwischen so erfolgreich zu sein, dass einige „Schuldnerberatungsvereine“ ihr System mittlerweile als Franchisemodell anbieten.

Gleichwohl sind die Chancen, im Fall einer Zwangsversteigerung Hilfe zu finden, nicht gleich null. Am vielversprechendsten erweisen sich dabei Konzepte, in denen das Zwangsversteigerungsobjekt von privaten Investoren gezielt erworben wird, um es anschließend mit Gewinn an einen Verwandten oder Bekannten des Insolventen weiterzuverkaufen.

Investoren helfen aus der Patsche

Wie das in der Praxis funktioniert, erläutert Winfried Auferbeck, Zwangsversteigerungsspezialist und Inhaber des

Ratinger Argetra Verlags, der einen monatlichen Zwangsversteigerungskalender herausgibt. „Findet sich im Dunstkreis des Schuldners jemand, der eine Möglichkeit sieht, die betreffende Immobilie in der Zwangsversteigerung auf seinen Namen zu erwerben – in der Regel wird es sich dabei um einen nahen Angehörigen oder Verwandten handeln –, kann der in der Regel nicht so kurzfristig eine Finanzierung sicherstellen. Deshalb tritt ein privater Investor auf den Plan, der das Objekt in der Zwangsversteigerung zunächst erwirbt. Damit ist der Immobilie der ihr anhaftende Odem des Zwangsversteigerungsobjekts genommen.“

Ein typisches Beispiel für diese Verfahrensweise: Ein privater Geldgeber, der zuvor einen entsprechenden Vertrag mit dem Schuldner ausgehandelt hat, ersteigert ein auf rund 200.000 EUR taxiertes Objekt für 150.000 EUR. Dem Schuldner bleibt somit Gelegenheit, innerhalb seines Freundes- und Verwandtenkreises einen Käufer zu finden. Hergestellt werden diese Kontakte meist über auf dieses Geschäftsmodell spezialisierte Agenturen.

Gelingt dies, verkauft der Investor für 175.000 EUR das Objekt an den kaufwilligen Verwandten oder Freund des Schuldners weiter. Der kann das Objekt zu marktüblichen Konditionen finanzieren und zu einem späteren Zeitpunkt an den ursprünglichen Besitzer zurückverkaufen. Üblich ist, dass sich die Investoren ihr finanzielles Engagement mit der Hälfte des Wertabschlags, der sich aus der Differenz zwischen dem Verkehrswert und der Ersteigerungssumme ergibt, vergüten lassen.

Möglich ist aber auch, dass Investorengelder nicht gezielt in ein Objekt fließen, sondern in einen gemanagten Finanzpool, der gegen entsprechende Gebühr renditeträchtige Zwangsversteigerungsobjekte auswählt.

Findet der Schuldner nicht gleich einen Verwandten, der bereit ist, die Immobilie zu erwerben, haben die Anbieter dieser Form des Geschäftsmodells noch eine weitere Variante anzubieten. Der Privatinvestor wird das Objekt zunächst erwerben, um es dem Schuldner zu Wohnzwecken gegen eine monatliche Nutzungsentschädigung, die sich an der ortsüblichen Miete orientiert, für bis zu maximal 24 Monate zu überlassen. So gewinnt der Schuldner Zeit, gegebenenfalls auch zu einem späteren Zeitpunkt einen Käufer in seinem privaten Umfeld zu finden. Ein Sale-and-Leaseback-Verfahren für Arme, sozusagen.

Idealfall: Eine Win-Win-Situation

In den meisten Fällen, die Auferbeck in der Praxis kennen gelernt hat, habe sich eine „absolute Win-Win-Situation für

alle Beteiligten ergeben“. Der Schuldner kann in seinem Haus wohnen bleiben, die Investoren haben eine überdurchschnittliche Rendite erzielt, und der Familienangehörige erwirbt ein Grundstück zu einem deutlich unter dem Verkehrswert liegenden Preis. Ein weiterer Vorteil für den Schuldner: ist Durch eine spätere Neufinanzierung des nun günstigeren Objekts sinkt auch seine künftige monatliche Belastung für die Annuitäten.

So weit die Theorie. In der Praxis kann sich dieser vermeintliche Rettungsanker jedoch auch schnell in ein Senkblei verwandeln, das den Schuldner endgültig in die Tiefe zieht, denn er ist nun auf Gedeih und Verderb den neuen Eigentümern ausgeliefert, sei es der Verwandtschaft oder dem privaten Erwerber, wenn er nämlich keinen Käufer in seinem privaten Umfeld findet. Denn Fakt ist: Die nach einer Zwangsversteigerung verbliebene Restschuld, verbunden mit einem entsprechenden Schufa-Eintrag, bleibt natürlich bestehen, und unter diesen Voraussetzungen ist es absolut illusorisch, zu glauben, dass ein Geldinstitut einem derart vorbelasteten Alteigentümer einen neuen Kredit bewilligen wird.

Da bleibt als einzige Chance das neue Privatinsolvenzrecht. Für die kommenden sieben Jahre der „Wohlverhaltensphase“, in denen der Schuldner seine Verbindlichkeiten im Rahmen seiner finanziellen Leistungsfähigkeit abbauen und danach

mit dem Erlass seiner Restschuld rechnen kann, sind ihm die Hände gebunden.

Die Spreu vom Weizen trennen

Problematisch bleibt ferner, dass sowohl potenzielle Investoren mit einer „sozialen Ader“ als auch von einer Zwangsversteigerung betroffene Hausbesitzer sich damit schwer tun werden, bei der Vielzahl der sich mittlerweile auf diesem Markt tummelnden Anbieter die Spreu vom Weizen zu trennen und unseriöse Angebote zuverlässig auszusortieren. Wie kann sich der Insolvente sicher sein, dass sich der Erwerber auch tatsächlich an seine Zusage hält, die Immobilie nicht zum Höchstpreis an Dritte weiterzuverkaufen? Und welche Garantie hat der Investor, dass sein Geld wirklich nur dazu dient, einem finanziell in die Patsche geratenen Häuslebesitzer zu helfen?

Dass diese Gefahr besteht, bestreitet auch Auferbeck nicht. Sein Tipp: „Jeder, der an einem solchen Geschäft interessiert ist – egal, ob als Schuldner oder Investor –, sollte nach Möglichkeit Kontakt mit Betroffenen und Geldgebern aufnehmen und sie unverblümt nach ihren persönlichen Erfahrungen befragen.“
(mle)