

WINFRIED AUFTERBECK / LARS GROSENICK

Noch Schneller Picken!

Interessenten-Recycling mit Zwangsversteigerungsobjekten



Der Immobilienmarkt wird sich in den nächsten Jahren deutlich verkleinern. Doch nicht der Markt ist wichtig, sondern die Aktivitäten der Makler entscheiden. Schneller picken!

Diesmal geht es darum, die im wahrsten Sinne des Wortes „teuer erworbenen“ Interessenten mit interessanten Objekten zu versorgen und den eigenen Honoraranspruch trotz Zwangsversteigerungsverfahren zu sichern.

Jeder Makler kann ein Lied davon singen, wie viele Kontakte und Termine zum Verkauf einer Immobilie benötigt werden. Die Zahl der Frösche, die geküsst werden müssen, um einen Prinzen zu finden, steigt bei vielen Kollegen von Jahr zu Jahr.

In jeder Kartei, oder besser Interessentendatenbank, schlummern mehr und mehr Interessenten, die mit den eigenen Objekten nicht bedient werden können. Warum also nicht die Objekte aus der Zwangsversteigerung anbieten? Hier stellen wir eine Möglichkeit vor, Interessenten wiederzuverwerten, die fast sicher eine Immobilie kaufen werden, jedoch kaum aus dem eigenen Angebot.

Das Angebot

Jährlich befinden sich über 90 000 Immobilien bundesweit in der Zwangsversteigerung. Dies bedeutet 90 000 Objekte, die nicht erst mühsam und teuer akquiriert werden müssen.

Die Daten der Zwangsversteigerungsobjekte lassen sich einfach in die Datenbank importieren.

Eine gepflegte Interessentendatei vorausgesetzt, ist es sehr einfach, entweder zu den Immobilien die Interessenten zu selektieren, oder umgekehrt, zum Interessenten die Immobilien zu suchen, die den Wünschen der potenziellen Käufer entsprechen. Einige Erfolg versprechende Pärchen lassen sich leicht finden.

Es sollte mit dem Teufel zugehen, wenn etliche davon nicht zu Ihrer Kundenkartei passen würden. Immerhin gibt's ein Haus weit unter Verkehrswert. Durch Dienstleister kann jeder Makler alle Zwangsversteigerungsobjekte und Termine in digitaler Form abonnieren und in die Objekt- und Terminverwaltung seiner Makler-Software importieren (www.argetra.de).

Honorar sichern

Zwangsversteigerungen finden in der Regel vormittags statt. Ideale Bedingungen für Fleißige, die ihren Tag optimal nutzen und ihre Kosten bis zum Mittagessen verdient haben wollen. Sobald die Objekte ausgefiltert sind, die zum Makler, der Region und seiner Klientel passen, heißt es: beim Amtsgericht die passenden Gläubigerbanken ausmachen.

Zunächst ist mit denen (so viele können es nicht sein) ein Grundsatzgespräch notwendig, damit die Gläubigerbank dem Makler eine Courtage zusichert, wenn sein Mandant Meistbietender bleibt und den Zuschlag erhält.

Ob man mit dem Mandanten eine weitere Courtage vereinbart, bleibt jedem Makler selbst überlassen. Man kann außer der üblichen Courtage zum Beispiel einen Prozentsatz vom Unterschied zwischen Verkehrswert und Zuschlagswert vereinbaren oder ein festes Beratungshonorar.

Gläubigerbank

Im Gespräch mit der Gläubigerbank ist es neben der Courtagezusicherung wichtig zu erfahren, wo die „Schmerzgrenze“ liegt, d. h. ab welchem Betrag ein Zuschlag erfolgen kann. Der Sachbearbeiter beim Gläubiger kann auch bei einer Besichtigungsvereinbarung behilflich sein und Ihnen bald ein vertrauter Gesprächspartner werden. Diese Beziehung kann man auch dazu nutzen, Immobilien zu akquirieren, wo die Zwangsversteigerung noch abwendbar ist, jedoch schon eine hohe Motivation des Eigentümers zum Verkauf vorliegt.

Verhalten im Zwangsversteigerungstermin

Am Tag vor der Zwangsversteigerung rufen Sie auf jeden Fall beim Amtsgericht an und erkunden, ob der Termin nicht aufgehoben wurde. Die Versteigerung beginnt im Normalfall pünktlich zum angegebenen Termin. Ein(e) Rechtspfleger(in) steht dem Zwangsversteigerungsprozess vor und führt ihn durch. Während der Versteigerung ist der Makler der Pate des Mandanten und betreut ihn in einer der aufregendsten Stunden seines Lebens.

Da ist mehr drin

Das Zusatzgeschäft mit Versteigerungs-

immobilien ist weiter bis zum Kerngeschäft bzw. zur Spezialisierung ausbaufähig, wie die Geschichte von Immobilienmakler Pohlmann (Name geändert) zeigt. Dieser fand sich eines Tages in dem Dilemma „keine Immobilien, keine Interessenten, keine Hoffnung“ wieder und suchte Rat.

Er solle doch einmal darüber nachdenken, sich auf Objekte aus Zwangsversteigerungen zu konzentrieren, hieß es. Dazu benötigte Pohlmann zunächst nur die entsprechenden Kataloge (heute sind es aufbereitete Daten), aus denen er die passenden Objekte auswählte.

Pohlmann tat, wie ihm geheißenen, nahm Kontakt zu den entsprechenden Gläubigern auf und konnte schon nach kurzer Zeit den ersten Vermittlungs- bzw. Versteigerungserfolg feiern.

Zwar war die Provision nicht überreichlich, dafür war die Beschaffung der Objekte einfach und schnell. Immer mehr konzentrierte sich Pohlmann auf diese

Objekte und stellte erfreut fest, wie viel Mist Kleinvieh doch machen kann. Die Spezialisierung führte schnell zu Lerneffekten, Routine und zur Systematik (Reproduzierbarkeit gleicher Abläufe). Gegenüber Kollegen besaß Pohlmann schnell einen deutlichen Know-how-Vorsprung, der dazu führte, dass das klassische Maklergeschäft überhaupt nicht mehr verfolgt wurde.

Zwangsversteigerung für Makler

Ein Ratgeber für Abonnenten, der in verkürzter Form das Procedere der Zwangsversteigerung beinhaltet und Antwort auf wichtige Fragen gibt, stand Abonnenten, die den Immobilien-Profi Newsletter aufmerksam studieren, bis zum 15.4. als Download zu Verfügung. Ein weiterer guter Ratgeber ist „learning by doing“. Je mehr Termine Sie als Versteigerungsberater besuchen, um so sicherer bewegen Sie sich auf dem Parkett des Amtsgerichtes.



Winfried Auferbeck

Winfried Auferbeck ist Gründer der Argetra in Ratingen und Herausgeber des Zwangsversteigerungskalenders und beschäftigt sich seit 1978 mit dem Thema Immobilienerwerb und -vermittlung aus Zwangsversteigerungen. Lars Grosenick ist Vorstand der FlowFact AG (siehe auch S. 52).

Kurzinfo auch unter: www.argetra.de
oder: www.argetra.de/partner/tipps-zwangsversteigerung.php

Winfried Auferbeck in Zusammenarbeit mit Lars Grosenick

Objekte, Objekte, Objekte!

Hätten Sie nicht einen Interessenten? Hier sind jährlich über **90.000 Immobilien** in der Zwangsversteigerung aus sämtlichen deutschen Postleitzahlgebieten. Objekte, die Sie nicht erst mühsam und teuer akquirieren müssen. Sie sind schon da: Im **VIZ**, dem **VERSTEIGERUNGSKALENDER** aus dem Verlag **ARGETRA**!

Überblick verschaffen

Ihre Interessentenkartei ist gut gefüllt? Was fehlt sind Objekte? Der **VERSTEIGERUNGSKALENDER VIZ** ist Ihre unentbehrliche Informationsquelle für Ihre Region. **VIZ** steckt voller Objekte in der Zwangsversteigerung und ist auf Ihren Bedarf zugeschnitten, denn er erscheint in 11 Regionalausgaben. Für Immobilien-Profis gibt es zusätzlich bundesweite Sonderausgaben für Gewerbeobjekte und Renditeobjekte, Millionen-Objekte und Zweittermine.

Know-How-Vorsprung

zu den Geheimnissen des Bietens und Ersteigerns holen Sie sich mit unserem Sammelband **"Kleine Versteigerungsschule"** von Fachautor Werner Siepe. ARGETRA bietet ein großes Spektrum weiterer Fachpublikationen für Makler, die den schnellen Einstieg in das Thema Zwangsversteigerung wollen.

Updates online

erhalten Sie monatlich mit **VIZ-Mail** mit Tipps und News rund um das Thema Immobilien in der Zwangsversteigerung inklusive Onlinekurs Zwangsversteigerung in 12 Ausgaben. Gewußt wie! Know-How per E-Mail-Newsletter - kostenlos! Bestellen Sie gleich unter www.argetra.de

Da ist Geschäft drin! Vorsprung nutzen und direkt anrufen!

Kontakt: **0 21 02 711 712**, E-Mail: aufferbeck@argetra.de, Internet: www.argetra.de

