

Die Auktion als Verkaufsmethode

Die rechtlichen Rahmenbedingungen in Deutschland



IMMOBILIEN-VERKAUF

In dem ersten Teil wurde unter der Rubrik „Wohnen im Ausland“ das Verkaufssystem der Auktion in Neuseeland vorgestellt. Aber ist dieses erfolgreiche System in Deutschland rechtlich umsetzbar?

Denn:

Die beste Verkaufsmethode ist nutzlos, wenn die rechtlichen Rahmenbedingungen nicht gegeben sind.

In Deutschland bilden die Versteigererverordnung (VerstV) sowie die Gewerbeordnung (GewO) die rechtlichen Grundlagen. Es soll hier auf die wichtigsten Paragraphen eingegangen werden.

Die Gewerbeordnung beschreibt das Außenverhältnis einer Auktion (Genehmigungen, etc.), die Versteigererverordnung das Innenverhältnis (Bekanntmachung, Ablauf, Entgelte, etc.):

Nach § 34 b Absatz 1 bedarf es einer Genehmigung der zuständigen Behörde, wenn es zu einer gewerbemäßigen Auktion kommt. Diese Genehmigung kann mit Auflagen versehen sein, die jederzeit geändert werden können (§ 34 b GewO, Abs. 3). Die Erlaubnis wird nicht erteilt, wenn

- Tatbestände es rechtfertigen, dass keine Zulässigkeit besteht. Eine Zulässigkeit ist

nicht vorhanden, wenn sich der Antragsteller in den letzten fünf Jahren strafbar gemacht hat.

ODER

- der Antragsteller in ungeordneten Vermögensverhältnissen lebt: Dies ist der Fall, wenn über das Vermögen des Antragstellers das Insolvenzverfahren eröffnet worden oder er in das vom – Insolvenzgericht – Vollstreckungsgericht zu führende Verzeichnis (§ 26 Abs. 2 Insolvenzordnung, § 915 ZPO) eingetragen ist.

Auf Antrag sind besonders sachkundige Versteigerer mit Ausnahme von juristischen Personen von der zuständigen Behörde allgemein öffentlich zu bestellen. Die öffentlichen Versteigerer sind darauf zu vereidigen, dass sie ihre Angaben gewissenhaft und unparteiisch erfüllen werden.

Kommen wir nun zum Innenverhältnis der Auktion, das in der Versteigererverordnung (VerstV) definiert ist.

Nach § 1 VerstV darf der Versteigerer nur aufgrund eines schriftlichen Vertrages versteigern. Der Vertrag muss alle relevanten Daten über das zu versteigernde Objekt enthalten. Hierzu gehören beispielsweise:

- Anschrift des Auftraggebers,
- eingetragene Dienstbarkeiten und Leibrenten,
- die Höhe eines vom Auftraggeber zu zahlenden Entgeltes,
- den Betrag, den der Auftraggeber dem Versteigerer zu zahlen hat, wenn er den Auftrag ganz oder teilweise zurücknimmt,
- ob und welche Mindestpreise festgesetzt werden.

Der Versteigerer hat in den Versteigerungsbedingungen zu bestimmen

- unter welchen Voraussetzungen der Zuschlag erteilt wird,
- wie hoch ein vom Käufer zu zahlendes Aufgeld ist,
- ob und in welcher Höhe der Käufer Umsatzsteuer zu zahlen hat,
- ob und an wen beim Kauf bar gezahlt werden muss oder ob, wie lange und unter welchen Bedingungen der Kaufpreis gestundet wird,
- wie zu verfahren ist, wenn der Höchstbietende sein Gebot nicht gelten lassen will oder sonst Zweifel über den Zuschlag bestehen,
- wie zu verfahren ist, wenn der Käufer die Abnahme verweigert oder den Kaufpreis nicht oder nicht rechtzeitig zahlt.

Die o. g. Regelungen sind in § 2 VerstV festgehalten.

Der Versteigerer darf in einer Wohnung nur Versteigerungsgut versteigern, das zur Ausstattung dieser Wohnung gehört hat (§ 11 VerstV).

Nach § 19 VerstV hat der Versteigerer über die Versteigerung eine Niederschrift zu führen. In diese sind für jeden Versteige-

rungsgegenstand die folgenden Bestandteile einzutragen :

- die Bezeichnung des Versteigerungsgegenstandes
- das höchste Gebot und Vorbehalte beim Zuschlag und
- zurückgewiesene Gebote.

Eine Auktion von Immobilien (außerhalb eines Zwangsversteigerungsverfahrens) ist daher aufgrund der genannten Rechtslage möglich.

Es liegt nun an den Eigentümern und Maklerhäusern Deutschlands, einen mutigen Schritt zu wagen und diese erfolgreiche Verkaufsmethode in die Praxis umzusetzen. Durch die vergleichsweise hohen Kosten, werden jedoch die meisten Eigentümer abgeschreckt werden.

Wie bereits im ersten Teil beschrieben, sind die Vorteile aus der Sicht des Eigentümers allerdings nicht zu unterschätzen :

- eine i. d. R. kurze Vermittlungszeit
- ein professionelles, emotionales (farbiges) Marketingpaket
- Es ist ein Investment, das sich lohnt.

Christoph Ziercke
Student der FH Nürtingen
E-Mail: christoph.ziercke@ yahoo.de



Diese Ausgabe enthält eine Beilage der Firma
Computer-Wolff, Dortmund,
die wir Ihrer Aufmerksamkeit empfehlen.

Klimatherm

HAKO