

Handeln, bevor der Hammer fällt

Droht die Zwangsversteigerung des Eigenheims, reagieren Betroffene oft falsch. Dabei gibt es Möglichkeiten, den Schaden zumindest zu begrenzen. Hilfreich: psychologische Unterstützung - doch die fehlt fast immer.

Von Sabine Hildebrandt-Woeckel

07.08.2011 2011-08-07T08:00:00+0200

Isolde Klopfer hat es geschafft. Drei Jahre dauerte ihr Kampf um Haus und Firma. Die Zwangsversteigerung drohte, doch am Ende kam sie mit einem blauen Auge davon. Das private Einfamilienhaus hat sie zwar verloren, doch die Gewerbeimmobilie konnte sie retten, baute einen Teil davon zur Wohnung um und lebt nun dort. Schuldenfrei ist sie zwar noch lange nicht. „Aber inzwischen steht die Finanzierung wieder auf soliden Beinen.“ Klopfers Fall ist ein Klassiker – einerseits. Gemeinsam mit ihrem Mann leitet sie einen kleinen Dachdeckerbetrieb in Norddeutschland. Die Geschäfte liefen gut – bis der Mann vor fünf Jahren schwer an Krebs erkrankte. Schleichend litt das Geschäft. Irgendwann konnte sie die Raten für die Kredite nicht mehr zahlen. Aber sie traute sich nicht, darüber zu reden, ließ Rechnungen liegen – bis die Bank nicht mehr mitmachte und der Verlust beider Immobilien drohte. Andererseits ist Klopfers Fall aber auch ungewöhnlich. Denn gerade noch rechtzeitig suchte sie Hilfe. In ihrem Fall bei Oliver Hintermair.

Hintermair, eigentlich Immobilienfachwirt, erlebte vor Jahren in der eigenen Familie, wie belastend und oft lähmend es wirkt, wenn das Thema Zwangsversteigerung im Raum steht – und hat seitdem das Abwenden derselben zu seinem Geschäft gemacht. Unter anderem betreibt er die Internetseite www.hilfe-in-der-zwangsvversteigerung.de. Fünf bis sechs Anfragen erhalte er täglich. Allen könne er nicht helfen, räumt er unumwunden ein, beispielsweise wenn der Betroffene komplett überschuldet ist. „Doch das ist weit weniger häufig der Fall, als der Laie oft denkt.“ Hintermairs Ziel ist es, rechtzeitig nach Lösungen zu suchen – die den Schaden zumindest begrenzen und vielleicht sogar Teile des Vermögens retten. Beispielsweise indem das Haus „freihändig“, so die juristische Bezeichnung, verkauft wird. Das bedeutet, sich von dem Objekt zu trennen, bevor es überhaupt zu einem Zwangsversteigerungsverfahren kommt. Denn dadurch lässt sich ein deutlich besserer Preis erzielen, als wenn schon ein Zwangsversteigerungsvermerk im Grundbuch eingetragen ist.

Doch selbst wenn dies der Fall ist, könne es noch Lösungsmöglichkeiten geben, hebt der Fachmann eindringlich hervor. So können Verwandte oder auch andere Investoren die Forderung ablösen und das Haus dann später an den Schuldner zurückveräußern. Hintermair übernimmt dies auch selbst – und räumt den ehemaligen Eigentümern dann ein fünfjähriges Vorkaufsrecht ein. Der Vorteil für den Schuldner: Findet er einen Investor, der dem Gläubiger mehr zahlt, als bei einer Versteigerung zu erreichen wäre, ist dieser oft auch bereit, auf einen Teil der Schulden zu verzichten. „Vieles ist einfach Verhandlungssache“, sagt Hintermair. Dass es dennoch häufig zu Zwangsversteigerungen kommt, liegt aus seiner Sicht daran, dass viele Betroffene allein durch die Androhung einer Zwangsversteigerung so in Panik geraten, dass sie entweder gar nichts tun oder aber – oft mit Hilfe dubioser Berater – versuchen, das Verfahren zu verzögern. Zur äußersten Vorsicht rät Hintermair darum auch immer dann,

wenn Berater das Blaue vom Himmel versprechen – und erst einmal Vorkasse verlangen. Oft lässt sich das Haus nicht halten, aber eine finanzielle Katastrophe abwenden

Unsinnige Anträge

Diese Einschätzung teilt auch Dirk Goldenstein. Der Erlanger Anwalt hat sich auf Zwangsversteigerungen spezialisiert „Da werden dann haufenweise unsinnige Anträge gestellt.“ Zum Beispiel wird der vom Gutachter ermittelte Verkehrswert angezweifelt oder eine Einstellung des Verfahrens wegen sittenwidriger Härte gefordert. Fast durchgängig ohne Erfolg. „Und am Ende ist der Schaden noch größer, als er ohnehin schon war.“ Das Problem auch aus Goldensteins Sicht: Die Betroffenen agieren falsch – und vor allem zumeist zu spät. „Wenn jemand erst kommt, wenn die Zwangsversteigerung bereits in zwei Wochen terminiert ist, wird es schwierig.“ Der schlimmste Fehler: Statt mit der Bank zu kooperieren und gemeinsam nach Lösungen zu suchen, werden alle Lösungsvorschläge boykottiert. Damit trügen die verschuldeten Immobilienbesitzer aber selbst dazu bei, den Schaden noch zu vergrößern.

Im schlimmsten Fall führt es sie sogar direkt in die Obdachlosigkeit, wie es Johannes Steger, ebenfalls regelmäßig mit Zwangsversteigerungen befasster Jurist in Hamburg, schon erlebt hat. In manchen Gegenden beträgt der Erlös in Zwangsversteigerungen gerade mal knapp mehr als 50 Prozent des Verkehrswertes. Für die potentiellen Käufer ein Schnäppchen – für die ehemaligen Besitzer ein Desaster. Das Haus ist dann weg, und der Schuldenberg ist immer noch gigantisch.

Ein lähmender Verlust

Doch anstatt potentielle Käufer zum Kaffee einzuladen oder den Gutachter zu unterstützen und das Haus zu putzen, wenn er kommt, passiert das Gegenteil. Niemand wird ins Haus gelassen, mitunter sogar der Garten noch vermüllt. Potentielle Käufer sollen abgeschreckt werden. Den Schaden haben die Betroffenen jedoch nur selbst. Denn auch, wenn sich das Verfahren vielleicht aufhalten lässt, irgendwann kommt das Häuschen doch unter den Hammer. Doch warum reagieren die meisten Betroffenen so irrational? Sigrun-Heide Filipp, Entwicklungspsychologin und emeritierte Professorin der Universität Trier, verwundert das nicht. Filipp befasst sich mit einschneidenden und bedrohlichen Erlebnissen im Leben eines Menschen. „Und der Verlust des eigenen Hauses, erläutert sie, gehört eindeutig dazu.“ Die Folge: Steht ein solcher Verlust im Raum, ist das oftmals so lähmend, dass viele Betroffene alleine eigentlich gar nicht in der Lage sind, rational so an die Sache heranzugehen, wie es die Situation eigentlich erfordern würde. Und dies umso mehr, je ungerechter sie ihn empfinden.

Wer unverschuldet arbeitslos wird oder vielleicht sogar durch Tod oder Krankheit eines Partners in Zahlungsschwierigkeiten kommt, braucht eigentlich psychologische Unterstützung. Der Verlust von Heimat ist aus Sicht der Psychologin vergleichbar mit dem Verlust eines Partners. Unterstützung ist nicht nur im Vorfeld vonnöten, sondern – tritt der Ernstfall ein – auch danach. Eine medizinische Studie in den Vereinigten Staaten belegt, dass fast die Hälfte ehemaliger Immobilienbesitzer unter Depressionen leidet.

„Auf den Menschen schaut niemand“

Explizite Studien zu diesem Thema gibt es für Deutschland zwar nicht. Filipp ist sich jedoch sicher, dass frühzeitig psychologische Unterstützung in vielen Fällen den Schaden deutlich begrenzen würde – für alle Beteiligten. Sie empfiehlt Banken, mit Psychologen

zusammenzuarbeiten. „Tatsächlich aber ignorieren Banken diesen Aspekt ebenso wie viele Juristen.“ Da wird gerechnet und mit juristischen Tricks agiert. „Auf den Menschen schaut niemand.“ Damit der aber mitzieht, braucht er eine neue Perspektive.

Immobilienkaufmann Hintermair sieht das genauso. Wer bei ihm anruft, sei oft starr vor Angst. Seit Wochen gehe den Betroffenen der gleiche Gedanke durch den Kopf: „Am Tag x nehmen die mir mein Haus.“ Hintermair ist zwar kein Psychologe. Dennoch weiß er inzwischen, dass es neben Fachwissen vor allem Zeit braucht, bis überhaupt Bereitschaft da ist, in andere Richtungen zu denken, Lösungsvorschläge anzunehmen.

„Nach jedem Gespräch ging es mir besser“, sagt auch Isolde Klopfer. Der Verlust des Eigenheimes tat trotzdem weh, der Ablösungsprozess war lang. Aber weil es dem Berater gelang, das Gespräch mit den Banken wiederaufzunehmen, und gemeinsame Lösungsvorschläge erarbeitet wurden, ließ sich der Schmerz ertragen. Eine Zwangsversteigerung fand nicht statt. Klopfer verkaufte vorher. Ihr Resümee: „Wir haben nicht alles verloren. Es lohnt sich weiterzuarbeiten.“

Quelle

Frankfurter Allgemeine