

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort .....	9
<b>I. Einführung</b> .....	11
<b>II. Tatsachen statt Gerüchte: Sind Zwangsversteigerungen ein Buch mit sieben Siegeln?</b> .....	15
1. Die Versteigerungswelle – lügt die Statistik? ....	15
2. Des einen Leid ... – sind Scheidungen die Ursache? .....	18
3. ... des andern Freud – ersteigern nur Banken und Profis? .....	23
4. Schnäppchen, Schnäppchen, Schnäppchen – werden Immobilien verschleudert? .....	25
<b>III. Zwischen Wunsch und Wirklichkeit: Das magische Viereck des Bietinteressenten</b> ..	29
1. Persönliche Immobilienwünsche und angebotene Versteigerungsobjekte .....	30
2. Gewünschte Lage des Objekts und tatsächlicher Versteigerungsort .....	33
3. Geplanter Zeitpunkt des Erwerbs und angekündigter Versteigerungstermin .....	36
4. Individuelle Preisvorstellung und geschätzter Verkehrswert .....	39
<b>IV. Information ist alles: Sieben-Punkte-Plan für Bieter</b> .....	47
1. Wie finde ich ein geeignetes Objekt? – die mühsame Suche und Auswahl .....	48

---

2. Wie werte ich Gutachten und Grundbuch aus? – das gewissenhafte Studium der Akten .....	56
3. Wie führe ich eine Innenbesichtigung durch? – Besichtigung und Beurteilung des Objekts .....	80
4. Wie erhalte ich eine vorläufige Darlehnszusage? – die notwendige Sicherstellung der Finanzierung ...	90
5. Wie hoch soll ich bieten? – die ausgeklügelte Bietstrategie .....	101
6. Wie erhalte ich den Zuschlag? – die passende Taktik im Versteigerungstermin .....	113
7. Wie erledige ich den Rest? – die problemlose Abwicklung nach Erteilung des Zuschlags .....	171

## **V. Von Mensch zu Mensch:**

### **Praktische Psychologie für Bieter .....**

1. Wie bürgernah sind Beamte? – vom Umgang mit Behörden und Staatsdienern .....	185
2. Wie verhalten sich die Bewohner? – vom Umgang mit Mietern und Eigentümern ...	187
3. Wie auskunftsfreudig sind Verwalter? – vom Umgang mit Haus-, Zwangs-, Nachlaß- und Konkursverwaltern .....	189
4. Wie verhandlungsbereit sind die Geldgeber? – vom Umgang mit Gläubigern und Banken .....	191
5. Wie findet man qualifizierte Berater? – vom Umgang mit Maklern, Rechtsanwälten, Rechts- und Wirtschaftsberatern .....	193

## **VI. Pro und Kontra:**

### **Chancen und Risiken für Bieter .....**

1. Schnäppchensuche mit Erfolg – wirtschaftliche Chancen und Risiken .....	197
2. Immer auf Nummer Sicher – rechtliche Chancen und Risiken .....	199
3. Eigentum statt Miete – Chancen und Risiken für Selbstnutzer .....	202
4. Rendite und Spekulationsgewinn – Chancen und Risiken für Kapitalanleger .....	205

---

**VII. Vorsicht, Falle!**

**Tücken und Besonderheiten der**

**Zwangsversteigerung** ..... 209

1. Altes Haus in neuer Hand –  
Räumung und Herausgabe durch Eigentümer . 209
2. Mieterschutz und Vermieterrecht –  
Kündigung und Räumung bei Mietern ..... 211
3. Unkenntnis schützt vor Strafe nicht –  
Übernahme von Belastungen durch  
den Ersteher ..... 213
4. Wenn zwei sich streiten ... –  
Teilungsversteigerung und andere  
Sonderformen ..... 215

**VIII. Es gibt natürlich auch Alternativen:**

**Andere Formen des Immobilienerwerbs** ..... 219

1. Statt einer Zwangsversteigerung –  
Notverkauf und Rettungserwerb ..... 221
2. Aus Sicherheitenverwertung –  
Erwerb von der Gläubigerbank ..... 223
3. Ersteigern ohne Amtsgericht –  
freiwillige Immobilien-Auktionen ..... 225
4. Von Privat oder über Makler –  
freihändiger Verkauf ..... 228
5. Bauen nach eigenen Wünschen –  
mit Architekt und Bauunternehmen ..... 230

**IX. Anhang** ..... 233

Glossar ..... 233

Wichtige Gesetze

zum Zwangsversteigerungsrecht ..... 259

    Zwangsversteigerungsgesetz (ZVG) ..... 259

    Zivilprozeßordnung (ZPO) ..... 277

    Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) ..... 282

    Grundbuchordnung (GBO) ..... 288

    Verordnung über das Erbbaurecht  
    (Erbbau VO) ..... 289

Tabelle zur Berechnung der Zuschlagsgebühr ..... 291

Tabelle zur Berechnung der Grundbuchgebühr .... 292

Arbeitshilfen zum Selbstausfüllen ..... 293

Formularteil ..... 304

**Literaturverzeichnis** ..... 324

**Stichwortverzeichnis** ..... 327