



Zwangsversteigerung vermeiden!

Die Frage ist nicht -
gibt es einen Weg?

Die Frage ist -
wollen Sie diesen Weg gehen?

Foto:
Harald Hedemann
2010 – CH Engelberg

Inhaltsverzeichnis

1. Über den Verfasser
2. Vorwort
3. Zwangsversteigerung vermeidbar, wenn ...
4. Die Stadien einer Zwangsversteigerung
5. Schufa ist noch sauber
6. Fälligstellung des Darlehens mit Schufameldung
7. Eintrag der Zwangsversteigerung ins Grundbuch
8. Der andere Blickwinkel!
9. Beratungsprotokoll selbst erstellt und bestätigt
10. Zwangsversteigerung – Fazit!

1. Über den Verfasser

Mein Name ist Hedemann, Harald Hedemann.

Ich bin am 11.09.1957 in Brück in der Mark Brandenburg geboren und habe nach Abschluss der mittleren Reife am Tulla – Gymnasium in Rastatt eine Ausbildung zum Radio – und Fernstechniker absolviert.

Nach abgeschlossener Berufsausbildung verpflichtete ich mich für 4 Jahre bei der Bundeswehr.

Zwischen August 1982 bis März 1992 war ich als Fernstechniker bzw. Funkelektroniker tätig.

Wie das Leben so spielt, hielt es mich nicht bei diesem Beruf und so arbeitete ich ab 1989 zuerst nebenberuflich und ab 1992 hauptberuflich in der Versicherungs – bzw. Bausparbranche. 1994 wechselte ich in die Sparte Finanzierungen, der ich bis heute treu geblieben bin.

Ich war zuerst als HGB §84 für eine Bausparkasse und 2 Banken tätig, entschied mich aber 2003 für die Unabhängigkeit.

Ich vermittele Baufinanzierungen, Privatdarlehen, gewerbliche Darlehen und helfe in Not geratenen Darlehensnehmern wieder in „ruhiges Fahrwasser“ zu kommen. Zwangsversteigerungen zu verhindern helfen, ist eines meiner Lieblingsthemen. Ich konnte auch schon einige Male erfolgreich eingreifen und maßgeblich Zwangsversteigerungen verhindern helfen.

Im Bereich Finanzierungen arbeite ich mit etwa 50 Banken zusammen und bin somit in der Lage individuell angepasste und maßgeschneiderte Finanzierungsangebote in Deutschland der Schweiz und Frankreich zu beschaffen und zu vermitteln.

Im gewerblichen Bereich kann ich regional begrenzt auf Baden-Württemberg die Möglichkeit der staatlichen Förderung für Ihre Projekte prüfen lassen und bei der Beschaffung der entsprechenden Darlehen helfend zur Seite zu stehen.

Ich treibe seit meinem 8. Lebensjahr Sport und habe in 2012 die Ausbildung zum Fitness – und Gesundheitstrainer abgeschlossen. Hier biete ich Montag bis Freitag ONLINE Frühsport für alle Gesundheitsbewussten an.

2. Vorwort

Alle Informationen liefere ich Ihnen kostenfrei und Sie können sie anonym herunterladen. Sollten meine Informationen Ihnen allerdings hilfreich gewesen sein und Ihnen vielleicht sogar bei der Lösung eines Problems geholfen haben, so steht es Ihnen frei mir unter

paypal – harald.hedemann@yahoo.com – oder

Commerzbank AG – Harald Hedemann
IBAN DE 70 1704 0000 351358700

nach eigenem Ermessen ein kleines Dankschön zukommen lassen. Gern nehme ich freiwillige Zuwendungen als Energieausgleich entgegen. Bitte bei Banküberweisung im Betreff „freiwillige Zuwendung“ vermerken.

Aber nun zurück zum Thema:

Sie erhalten hier keine trockene Aufzählung der gesetzlichen Grundlagen oder Richtlinien von Finanzinstituten, sondern ich schildere Ihnen meine Erfahrungen mit dem Thema Zwangsversteigerungen und welche Möglichkeiten es gibt, um zu verhindern, dass man überhaupt erst in eine solche Situation gerät, denn ...

Viele dieser Situationen sind vielleicht nicht vorhersehbar aber sie könnten mit vergleichsweise geringem Aufwand vermieden werden. Ich hatte z. B. einen Baufinanzierungskunden, dem ich empfohlen hatte zwischen 10 – und 20.000,- € als Sicherheitspuffer einzuplanen, da mir die Kalkulation der Baufirma sehr optimistisch vorkam.

Er hat sich dagegen entschieden und wir mussten hinterher 25.000,- € nachfinanzieren. Ich konnte zwar ihm dabei helfen, jedoch waren die Konditionen für diesen Finanzierungsteil so „grottenschlecht“, dass sie seinen Rahmen gesprengt hätten, wären die Eltern nicht helfend eingesprungen. Er erklärte mir hinterher, dass er der Meinung gewesen sei, ich wolle meine Provision erhöhen.

Es gibt vielfältige Gründe, weshalb sich die finanzielle Situation derart verschlechtern kann, dass der Weg in der Zwangsversteigerung endet.

Am Beispiel einer Krankheit, die über die Lohnfortzahlung hinausgeht, ist leicht zu erläutern, mit welchem geringem Aufwand man ein Risiko ausschalten kann, vor dem niemand gefeit ist. Hier entsteht spätestens ab dem 43. Tag, wenn die Lohnfortzahlung endet, eine Lücke von ca. 20% des Nettoeinkommens, d. h. wenn Sie 2.200,- € verdienen, müssten Sie in diesem Fall mit ca. 1.760,- € auskommen. Die monatliche Belastung bleibt aber in der Regel annähernd gleich! Können Sie sich vorstellen, wie sich solch eine Reduzierung auf eine Baufinanzierung auswirken kann?

Und dieses Risiko abzusichern kostet im Schnitt nicht einmal 10 € im Monat! Noch Fragen? Und zusätzlich zu den Belastungen durch eine solche lange Krankheit kommen dann auch noch die finanziellen Sorgen hinzu. Das ist dann der Genesung sicher nicht sehr zuträglich.

Meine Kunden müssen mir unterschreiben, dass ich sie über diese Risiken aufgeklärt habe und dass Sie für die Absicherung selbst zu sorgen haben.

Diese Vorgehensweise wähle ich, um Regressansprüche seitens des Kunden auszuschließen. Ich bin nämlich der Meinung, dass ein Kunde das Recht hat, von einem Finanzierungsprofi umfassend über Chancen und Risiken aufgeklärt zu werden und sich darauf verlassen kann, dass Entscheidungen, die er aufgrund der Beratung seitens eines Fachmannes fällt, dann auch den entsprechenden Nutzen nach sich ziehen, der damit beabsichtigt war.

Allerdings ist man als Berater natürlich auch darauf angewiesen, vom Kunden umfassend und ehrlich informiert zu werden. Auch dazu könnte ich einige Geschichten zum Besten geben, die manchem Leser die Haare zu Berge stehen lassen würden. (Thema - Eigenverantwortung)

Beispiel: Ich hatte einem Kunden von der Finanzierung abgeraten, hatte diesbezüglich ein Beratungsprotokoll erstellt und von diesem unterschreiben lassen. Der Kunde hatte den Kaufvertrag jedoch – ohne mein Wissen – bereits unterschrieben. Die Kosten für die Rückabwicklung forderte er dann von mir zurück und er fand sogar einen Rechtsanwalt, der ihn in dieser Sache vertrat. Die Klage wurde vor Gericht abgewiesen, da sich bei der Verhandlung herausstellte, dass der Notarvertrag bereits vor unserem Erstgespräch unterzeichnet worden war.

Ausdrücklich sei hier jedoch erwähnt: Diese Broschüre ersetzt keine Rechtsberatung und erhebt auch nicht den Anspruch der Vollständigkeit aller Informationen. Es ist davon auszugehen, dass von Fall zu Fall Möglichkeiten bestehen, die hier nicht erörtert werden und die zur Abwendung der Zwangsversteigerung führen könnten.

Unabhängig von meiner hier beschriebenen Einschätzung ist es sinnvoll, Ihre individuelle Situation mit einem Fachanwalt zu besprechen, um alle Möglichkeiten auszuschöpfen, die helfen können, eine drohende Zwangsversteigerung zu verhindern bzw. zu verzögern.

Wie schon vorab beschrieben ist Zeit in diesem speziellen Fall Geld. So kann jeder Monat, der vergeht, dazu angetan sein, dem Betroffenen die Zeit verschaffen, um eine Lösung herbeizuführen, was letztendlich das Ziel der ganzen Aktivitäten ist.

3. Zwangsversteigerung – vermeidbar, wenn ...

Viele, in diesem Ratgeber beschriebenen Vorfälle, sind natürlich nicht die Regel, aber Gott sei dank sind ja auch Zwangsversteigerungen nicht die Regel sondern eher die Ausnahme, d. h. das letzte Mittel eines finanzierenden Instituts, um bei – seitens des Darlehensnehmers nicht vertragsgemäßem Verhalten – an sein Geld zu kommen.

Ich werde hier auch nicht auf die Finanzierungsinstitute schimpfen, denn realistisch betrachtet ist eine Zwangsversteigerung der letzte Schritt eines Vertragsverhältnisses, das durch nicht vertragsgemäßes Verhalten seitens des Darlehensnehmers aufgelöst wird. Die betreibende Bank bzw. die entsprechende Kontaktperson wird und kann Ihnen nicht helfen.

Das ist nicht ihre Aufgabe und in den meisten Fällen wüssten diese auch gar nicht wie solch eine Hilfe von statten gehen könnte.

In solch einem Fall ist es in erster Linie wichtig zu wissen, was nicht geht. Erst im zweiten Schritt geht es um die Vorgehensweise. Denn – hier ist Zeitverlust das Schlimmste, was einem passieren kann.

Wobei – diese Aussage – es ist schnell passiert – nur bedingt richtig ist. Von der ersten nicht gezahlten Zins – und Tilgungsrate bis zum Versteigerungstermin können schon mal 2, 3 oder mehr Jahre vergehen, so dass man **eigentlich** mehr als genug Zeit hat, hier gegenzusteuern, aber ...! Die meisten Menschen, die in solch eine Situation geraten, versuchen zuerst einmal selbst, diese zu bereinigen. Was ja auch nicht falsch ist und oftmals zum Erfolg führt. Nicht jede kurzfristige Zahlungsschwierigkeit führt zwangsläufig zur Versteigerung.

Aber dennoch: Je früher man sich Hilfe sucht, kompetente Hilfe, die nicht unbedingt in den Abteilungen Anwälte, Steuer - oder Schuldnerberater zu finden ist, um so wahrscheinlicher ist es, die Versteigerung abwenden zu können. Oftmals geht es zu diesem Zeitpunkt noch nicht darum, wer Recht oder Unrecht hat, sondern darum, in Kooperation

mit dem Vertragspartner eine für beide Seiten gangbare Lösung für eine Situation zu finden, die sich in einem überschaubaren zeitlichen Rahmen wieder bereinigen lässt oder sich aufgrund nachweisbarer Fakten automatisch selbst bereinigt.

Das Thema Zwangsversteigerungen interessiert mich persönlich deshalb, weil es schlicht und einfach hier keine Institution gibt, die hilft oder helfen kann, wenn man mal in diese Situation kommt. Dies liegt meines Erachtens daran, dass die meisten Menschen diese Gefahr ausblenden, weil es halt einfach peinlich ist zugeben zu müssen, dass man in eine solche Situation geraten ist.

Klar, wer möchte sich schon darüber Gedanken machen, was in solch einem Fall passieren kann. Die Gefahr besteht jedoch grundsätzlich für jeden, der Fremdmittel für den Erwerb einer Mobilie (Auto, Maschinen, Patente, etc.) oder Immobilie (Haus, Wohnung, Grundstück, etc.) in Anspruch nimmt oder genommen hat (hier IMMOBILIEN). Und es bedarf nicht der großen Ereignisse, aus dieser Gefahr Realität werden zu lassen.

Krankheit, die über die Dauer der Lohnfortzahlung hinausgeht, Arbeitslosigkeit oder Kurzarbeit über einen längeren Zeitraum, Scheidung oder wenn bei Doppelverdienern ein Verdienst wegfällt z. B. wegen Schwangerschaft, Arbeitgeberwechsel zu schlechteren Bedingungen, Unfall mit Folgeschäden, etc..

Genauso bei Selbständigen: Umsatzeinbußen im Geschäftsbetrieb, ein Kunde zahlt nicht oder mit Verzögerung, Schadenersatz oder ungeplante bzw. unvorhersehbare Ausgaben lassen hier schnell die Bombe platzen.

Was auch oftmals geschieht: unzureichende Planung bei der Erstellung der Gesamtkostenaufstellung bei Erstellung oder Erwerb eines Projekts oder einer Immobilie. Da werden wichtige Posten vergessen oder es wird von der Planung abgewichen.

Beispiel: Neubau - 1 m² Fliesen kostet dann halt nicht wie kalkuliert 8,- € sondern 16,- € Man baut ja nur einmal und was sind schon 8,- €

Man braucht aber leider nicht nur einen Quadratmeter sondern das sind schon ein paar mehr.

Und ... und ... und ...! Alles schon erlebt! Und Ruckzuck haben Sie eine Lücke von 5, 10 oder 20.000,- € die es zu schließen gilt. Und dann ...? Im günstigsten Fall hat man noch Barmittel. Eine Nachfinanzierung ist extrem teuer und kann die ganze Kalkulation zum Platzen bringen! (*vorbeugende Maßnahme finden Sie in meinen EBooks – **Vorsicht Falle – Finanzieren bzw. Vorsicht Falle – Bauen oder Kaufen***)

Sie werden jetzt sicher denken: Vermeidbare Fehlplanung! Klar, aber dieses Wissen hilft den Betroffenen nicht weiter in einer solchen Situation. Und woher soll man die Erfahrungen denn haben?

Die meisten bauen nur einmal im Leben und so wird der Traum vom Eigenheim schnell zum Alptraum.

4. Was passiert, wenn ...

Dazu muss man die einzelnen Schritte unterscheiden, die man zwischen Zahlungsschwierigkeiten bis hin zur Zwangsversteigerung durchläuft:

- Zahlungsschwierigkeiten bisher ohne negative Auswirkungen in der Schufaauskunft
- Zahlungsschwierigkeiten mit z. B. Kreditkündigung ohne Eintragung ins Grundbuch – Schufaauskunft negativ
- Eintragung der Zwangsversteigerung ins Grundbuch

Die Vorgehensweise bzw. die Möglichkeiten der Vorgehensweise sind bei jedem der oben aufgeführten Zustände grundsätzlich verschieden wie auch die Möglichkeiten, die sich dem Betroffenen ergeben, vollkommen unterschiedlich sind.

Im Folgenden erfahren Sie worauf Sie bei den Abschnitten im Einzelnen achten müssen und oder wie sich dem Betroffenen hier Lösungsmöglichkeiten bieten.

5. Zahlungsschwierigkeiten **ohne negative Auswirkungen in der Schufaauskunft**

In einem solchen Fall ist es in der Regel möglich, mit dem finanzierenden Institut eine Regelung zu treffen, die es erlaubt mittels Tilgungsstreckung oder kurzzeitiger Tilgungsaussetzung den Engpass zu überbrücken. Hier ist jedoch eine Absprache mit den zuständigen Stellen zwingend erforderlich und zwar **bevor** die erste Rate nicht gezahlt wird.

Für diesen Fall hat jedes Unternehmen Möglichkeiten in seinen Richtlinien vorgesehen, die den WORST CASE (schlimmsten Fall) vermeiden helfen sollen.

Eine Überbrückung von 3 bis 6 Monaten ist auf diesem Wege möglich und wahrscheinlich, wobei hier einer kompletten Einstellung der Zahlungen nach meinen Erfahrungen von Seiten des Institutes nicht zugestimmt werden dürfte. Es wird eher auf eine Reduzierung der Raten oder eben Aussetzung der Tilgung für eine zu vereinbarende Zeit hinaus laufen.

In diesem Fall ist es problemlos möglich, eine Umschuldung durchzuführen, wenn sich das finanzierende Institut nicht auf eine Einigung einlässt. Aber ... dann muss es schnell gehen, denn bei Umschuldungsmaßnahmen fragt das umschuldende Unternehmen nach der Regelmäßigkeit der Zahlweise und wenn Sie hier nicht nachweisen können, dass keinerlei Zahlungsrückstände bestehen, dann werden Sie keine Umschuldung zustande bringen.

Das heißt: Sie stehen genauso da wie vorher!

6. Zahlungsschwierigkeiten ohne Eintragung ins Grundbuch – aber Schufaauskunft negativ

Zu lange gewartet bzw. sich auf Zusagen verlassen, die dann nicht eingehalten wurden. Das passiert übrigens sehr oft und ist meines Erachtens der Grund dafür, dass nicht mehr Zwangsversteigerungen verhindert werden können.

Aus welchem Grund auch immer hat das finanzierende Institut den Kredit fällig gestellt und dies auch an die Schufa gemeldet. Das bedeutet für Sie, dass Sie bis zu einem gewissen, genau benannten Datum das Darlehen zurückzahlen müssen oder mit dem Institut eine Vereinbarung über die weitere Zahlungsmodalität treffen müssen, unter der das Darlehen unter Ihrem Namen weiter geführt wird. Treffen Sie keine Vereinbarung zur Weiterführung Ihrer Darlehen, so ist das Darlehen zum genannten Termin zurück zu zahlen.

Und jetzt haben Sie ein Problem, denn aufgrund der Schufaeintragung finden Sie keine Bank mehr, die **IHNEN** ein Darlehen gibt. Was bedeutet, dass Sie ohne Hilfe von Dritten keine Chance haben, die Zwangsversteigerung zu verhindern. Sie benötigen jemanden, der für Sie das Darlehen aufnimmt, damit Sie den fällig gestellten Vertrag ablösen können. Es reicht auch nicht, hier einen Bürgen zu benennen. Sobald der Betroffene auf der Selbstauskunft erscheint, ist die Ablehnung garantiert. Das zumindest ist meine Erfahrung, die ich in allen Gesprächen mit meinen Bankpartnern bestätigt bekam. Lassen Sie sich also lieber nicht erzählen, was Ihr Finanzberater alles möglich machen kann. Denn, sollte er sich getäuscht haben, ist **IHR** Haus weg, nicht seins. Ich hatte einmal einen Fall, da hat die Hausbank des Kunden 5 Monate (!!!) geprüft und der Banker war ein Verwandter meines Kunden und musste dann zugeben, dass sie eigentlich von vorne herein hätten absagen müssen, da die Schufa negativ war.

In diesem Fall ist es aber nicht notwendig das Objekt zu verkaufen, da das Grundbuch noch sauber ist. Somit ist eine Beleihung bzw. eine Abtretung der vorhandenen Grundschulden problemlos möglich.

7. Eintragung der Zwangsversteigerung ins Grundbuch

Diese Situation ist der Schritt, der auf den vorhin beschriebenen folgt. Eine Umschuldung ist nach Fälligestellung nicht erfolgt und das finanzierende Institut hat zur Befriedigung ihrer Forderungen die Zwangsversteigerung ins Grundbuch eingetragen. In diesem Fall bleibt Ihnen nur noch eine Option: Verkaufen! Sie haben in diesem Fall keine Chance auf diesem Objekt ein Darlehen zu bekommen, auch dann nicht, wenn Sie einen externen Darlehensnehmer liefern können, d. h. jemanden, der das Darlehen für Sie aufnimmt. Die Kreditinstitute lassen hier keine Ausweichmöglichkeit. Ist das Zwangsversteigerungsverfahren erst einmal eingeleitet, bleibt nur noch der Verkauf! Es bleibt jedem freigestellt, dennoch den Versuch zu starten und ich würde mich freuen, wenn mir jemand eine Möglichkeit aufzeigen kann, die diese Option aushebelt aber ich habe in meinen nunmehr fast 20 Jahren Finanzierungspraxis keine Möglichkeit kennen gelernt.

Was bleibt ist also der Verkauf des Objekts. Auch hier haben wir wieder das Problem, dass viele Menschen sich dann nicht dazu durchringen können hier zu Ihrer Situation zu stehen und ehrlich z. B. der Verwandtschaft gegenüber zuzugeben, dass sie ohne Unterstützung Gefahr laufen Haus und Hof zu verlieren. Einer meiner Kunden meinte, er könne seine Eltern damit nicht belasten.

Er vergaß dabei jedoch ganz, dass seine Eltern auf Ihrem Haus eine Zusatzsicherheit in Form einer Grundschuld eingetragen hatten. Was im schlimmsten Fall bedeutet hätte, dass das Haus der Eltern auch „unter dem Hammer gekommen wäre“, wenn die Versteigerung nicht den Betrag gebracht hätte, um das bestehende Darlehen komplett ablösen zu können.

Und ich darf Ihnen sagen: Die Gutachten, die im Zuge eines Zwangsversteigerungsverfahrens erstellt werden, bergen manche Überraschung. Im freien Verkauf lassen sich in der Regel 20 – 30% mehr erzielen, als der vom Gutachter ermittelte Verkehrswert hergibt.

Meine bevorzugte Vorgehensweise ist: Verkauf an nahe Verwandte 1. Grades! Weshalb dies? Wenn man sein Haus verkauft, fallen Erwerbsnebenkosten an, die sich auf ca. 6,5 – 7% (Grundsteuer 5% in Baden-Württemberg) des Kaufpreises belaufen. Diese Grunderwerbsteuer entfällt bei Verwandten ersten Grades, was die Nebenkosten auf 1,5 – 2,0% reduziert und einen eventuell geplanten Rückkauf erheblich verbilligt, da dieselben Kosten ja dann nochmals zu entrichten sind.

Selbstverständlich geht natürlich auch der Verkauf an einen Investor. Aber dies ist in der Regel erheblich teurer und man ist gezwungen über ein umfangreiches Vertragswerk Regelungen für einen eventuell geplanten Rückkauf vorab festzulegen. Da für einen solchen Fall meines Erachtens ein Rechtsanwalt unbedingt mit der Erstellung oder zumindest der Prüfung des Vertragswerks eingeschaltet werden sollte, sollte man hier ganz genau kalkulieren, ob sich der Aufwand dann letztendlich bezahlbar macht.

8. Der andere Blickwinkel

Stellen Sie sich mal vor: Sie stecken in dieser Misere – eine Lebenskrise egal welcher Form wirft Sie aus der Bahn, daraus resultieren Zahlungsschwierigkeiten, darauf folgt die Kreditkündigung, somit erfolgt, wenn Sie die Frist Ihres Finanzierungsinstituts nicht einhalten können, die Eintragung der Zwangsversteigerung ins Grundbuch.

Den Schlusspunkt setzt dann unweigerlich der 1., 2. oder ein weiterer Versteigerungstermin, bei dem Ihr Traumhaus also Ihr Lebensmittelpunkt dann unter den Hammer kommt und letztendlich im schlimmsten Fall noch Schulden übrig bleiben – aus welchem Grund auch immer!

Und das Ganze nur, weil Ihnen niemand einen Ausweg gezeigt hat. Oder Sie Zeit damit verloren haben, diesen Ausweg zu suchen und als Sie ihn endlich gefunden hatten, nicht mehr die Zeit war, diesen Ausweg zu beschreiten.

Sie bemerken schon, der Faktor Zeit ist hier ein maßgebender Faktor.

Darum: Beauftragen Sie eine dritte Person, damit Ihnen zu helfen. Bevorzugt jemanden, der sich auskennt mit der Materie „Zwangsversteigerung“ und der nicht mit Ihnen in Ihren Problemfall involviert ist.

Meines Erachtens ist das Wichtigste - **wissen, was nicht geht.**

2012 hatte ich einen Fall gehabt, bei dem der Betroffene 5 (!) Monate auf eine Entscheidung einer ortsansässigen Bank gewartet hat, bei der ein Verwandter tätig war, der ihn dorthin empfohlen hatte. Dann, 5 Wochen vor dem Versteigerungstermin, der Gang zur Schuldnerberatung, mit der ich zusammenarbeite.

Wir konnten ihm dann innerhalb von 3 Tagen ein Konzept erstellen, nachdem ich ihn davon überzeugen konnte, dass seine Anfrage bei der fraglichen Bank nicht darstellbar war. Der Grund für die Ablehnung:

der Eintrag im Grundbuch – da ist eine Finanzierung unmöglich. Das hätte sein Banker ihm aber direkt sagen können bzw. müssen.

Wir haben ihm einen Ausweg aufgezeigt, die bestehenden Schwierigkeiten mit den richtigen Maßnahmen aus dem Weg geräumt und in buchstäblich letzter Sekunde (2 Tage vor dem Termin) die Versteigerung abgewendet.

Es gibt in den meisten Fällen einen Weg – man muss ihn finden und vor allem

bereit sein diesen Weg zu gehen.

Was ist peinlicher? Zugeben zu müssen, dass man in dieser Zwickmühle steckt und Hilfe braucht oder zuzusehen wie das eigene Haus versteigert wird und hinterher die Fragen erklären zu müssen: „Weshalb hast du nichts gesagt? Wir hätten dir doch geholfen!“

Ich kann nachvollziehen, dass es nicht leicht fällt, hier z. B der Familie gegenüber die Fakten auf den Tisch zu legen. Es erscheint mir aber allemal sinnvoller und kostengünstiger als sich von Dritten helfen zu lassen.

Diese Entscheidung zu treffen, kann jedoch niemandem abgenommen werden.

8. Beratungsprotokoll selbst gemacht und bestätigt

Im Anschluss finden Sie den Entwurf eines Beratungsprotokolls, das Sie nach Gesprächen mit Banken, Versicherungen, Architekten, Ämtern etc selbst erstellen und vom Gegenüber bestätigt bekommen. Diese Vorgehensweise dient lediglich dazu, teure Missverständnisse vermeiden zu helfen und bei einem Streitfall Nachweise liefern zu können. Dies ist VOR ALLEM bei Telefonaten sehr hilfreich.

Ihr Beratungsprotokoll sollte folgende Informationen enthalten

Teilnehmer – Herr Hans Muster, Harald Hedemann, Frau Müller, Frieda, (bitte alle Teilnehmer eintragen)

Telefonnummer mit Durchwahl

Faxnummer

Email - Adresse

Datum, Uhrzeit – 01.01.2010 – 15.30 Uhr

Ort – Sparkasse 12345 Musterstadt Hänschenstr. 7

Gesprächsgrund – Girokonto überspart

Gesprächsinhalt – beschreiben Sie den Inhalt des Gespräches mit Ihren Worten so detailliert wie möglich. Beispiel – Herr Muster schlug vor, das Guthaben unseres Girokontos zwecks besserer Verzinsung in eine Lebensversicherung einzuzahlen. Ich machte ihn darauf aufmerksam, dass ich das Geld eventuell in 5 – 6 Jahren benötige und somit kein Verluste riskieren möchte. Er meinte, das sei kein Problem. Dann könne man den Vertrag flüssig machen (das ist tatsächlich so gesagt worden).

Fazit – Damit das Guthaben auf dem Girokonto gewinnbringend angelegt ist, wird ein ... vertrag abgeschlossen mit einer Laufzeit von ... Jahren. Unter Umständen kann über das Geld auch früher verfügt werden. Kosten entstehen keine.

DANN DER WICHTIGSTE SATZ; DER IHNEN DIE BESTÄTIGUNG GARANTIERT:

Sehr geehrte / r Herr / Frau Muster im Anschluss finden Sie ein Gesprächsprotokoll zu unserem Beratungsgespräch. Ich habe den Gesprächsinhalt nach meinem Verständnis wieder gegeben und bitte Sie

hiermit um Kontrolle, damit es keine Missverständnisse gegeben hat. Ich möchte Sie darum bitten, notwendige Korrekturen vorzunehmen und mir zuzusenden, für den Fall, dass ich Ihre Aussagen falsch interpretiert haben sollte. Im Voraus bedanke ich mich für Ihre Bemühungen und verbleibe ...

Der letzte Satz des Beratungsprotokolls setzt Ihr Gegenüber dahin gehend unter Druck, dass er oder Sie gezwungen ist, darauf zu reagieren. Je nachdem wie die Reaktion ausfällt, wissen Sie wie Sie das entsprechende Gespräch zu bewerten haben.

Senedn Sie das Protokoll per Fax (Sendebestätigung ans Protokoll heften) oder per Mail. Damit liegt der schwarze Peter bei Ihrem Gegenüber.

Beispiel aus meiner Praxis – ich hatte einen Kunden, der bauen wollte und den Keller zu Wohnzwecken einzurichten gedachte. Laut Aussage der Gemeinde würde er, wenn nach den Plänen gebaut würde 2 – 3 mal pro Jahr Waser im Keller haben.

Die daraufhin geäußerten Bedenken und Änderungswünsche ignorierte der Architekt.

Mit der im Protokoll aufgeführten Formulierung brachten wir den Architekten dazu, dass er die Pläne „unaufgefordert“ dahin gehend änderte, dass die Gefahr aus der Welt geschafft wurde und kein Wassereintritt innerhalb der mittlerweile 15 Jahre passierte.

Es liegt an jedem selbst, Stress zu vermeiden und oder solchen Situationen vorzubeugen. Bitte nicht falsch verstehen: Ich will hier niemanden schlecht reden. Wahrscheinlich haben Sie einen Berater, auf den Sie sich verlassen können. Wenn es jedoch einmal zu Unstimmigkeiten kommen sollte, ist es sinnvoll etwas schriftlich in der Hand zu haben. UND – sollte Ihr Gegenüber nicht reagieren? Dann ist das sein Problem nicht Ihres, denn dann stimmt er damit Ihrer Gesprächsversion zu.

Es ist nicht schwierig vorzubeugen. Man muss nur wissen wie!

9. Die Versteigerung – Fazit!

Oft erkennt man vor lauter Bäumen den Wald nicht – kennen Sie diesen Spruch?

Da ist was dran. Es kann von Fall zu Fall sinnvoll sein, die Zwangsversteigerung in Kauf zu nehmen, um die eigene Situation dadurch zu bereinigen.

Im ersten Termin wird der Zuschlag erteilt, wenn das Gebot bei mindestens 70% des Verkehrswertes liegt.

Wird im ersten Termin der Zuschlag verwehrt, weil dieser Wert nicht erreicht wurde, fallen im 2. Termin diese Grenzen und unter Umständen wird der Zuschlag für unter 50% des Verkehrswertes erteilt.

Dies ist natürlich stark vereinfacht erklärt, aber im Endeffekt läuft es genau darauf hinaus. Sie haben natürlich noch diverse Möglichkeiten aber würde ich mich in einer Situation, in der bereits der Versteigerungstermin näher rückt nicht auf irgendwelche Tricks und heißen Tipps verlassen. Funktioniert das Vorgeschlagene dann nicht, steht man dumm da und die geliebte Immobilie ist weg.

Verbleibt nach dem Verteilungstermin noch eine Differenz zwischen Restschuld des Darlehens und Erlös aus der Zwangsversteigerung, wird das betreibende Institut sich an den Besitzer wenden. Und dann geht das ganze Theater von vorne los.

Und jetzt: Wie entschulde ich mich, behalte mein Haus und werde in „Ruhe gelassen“?

Wenn es Sie interessiert, erreichen Sie mich unter

Harald.hedemann@t-online.de

Hedemann Finanzierungskonzepte

Harald Hedemann

D 77794 Lautenbach

+ 49 (0) 7802 – 700648

+ 49 (0) 176 – 37266364

Wer weitergehende Informationen wünscht oder Unterstützung in einer entsprechenden Situation benötigt, darf sich gern an mich wenden. Es sind kostenpflichtige ONLINE – Infoveranstaltungen geplant, die wöchentlich oder 14 – täglich abgehalten werden, in denen man seine Fragen erörtert bekommt.

PS: Sie haben eigene Erfahrungen mit anderen Wegen, die helfen können, die Zwangsversteigerung zu vermeiden? Ich bin für jede Anregung offen.

Verfasser:

Harald Hedemann

Fitness – und Gesundheitstrainer

Mediator für Immobilien und Finanzierungen

Hauptstr. 4a

7794 Lautenbach

Tel. + 49 (0) 7802 – 700648

Mob +49 (0) 176 – 37266364

Skype harald.hedemann1