
Eignung freiwilliger Immobilienauktionen für Testamentsvollstrecker und Erbengemeinschaften

Dipl.-Oec. Frank Dohrmann und RA Miles B. Bäßler

Text zur 18. AGT-Jahrestagung, Bonn, 19. November 2024

Wenn Immobilien Teil eines Nachlasses werden, stehen Testamentsvollstrecker und Erbengemeinschaften oft vor der Herausforderung, diese zu veräußern - sei es aus Notwendigkeit, testamentarischer Weisung oder eigenem Wunsch. Dabei ergeben sich häufig strukturell ähnliche Probleme und Fragestellung:

Die Verantwortlichen wohnen oft nicht in der Nähe der zum Verkauf stehenden Immobilie und benötigen ein verlässliches Full Service-Paket mit breiter und tiefer Vermarktungsstrategie. Zudem besteht der verständliche Wunsch nach einer allseits transparenten Preisfindung und einem solventen Käufer, mit dem möglichst keine Notartermine platzen. Last but not least soll der Verkaufsprozess einvernehmlich, sicher und ertragreich gestaltet werden.

Der vorliegende Text erläutert, warum das bisher noch weitgehend unbekanntes Verfahren freiwilliger Immobilienauktionen eine hocheffiziente Alternative zum klassischen Verkauf über Immobilienmakler und den komplexeren Weg der Selbstvermarktung darstellt. Zunächst werden dabei die generellen organisatorischen, psychologischen und juristischen Vorteile freiwilliger Immobilienauktionen erläutert, um diese dann ins Verhältnis zu dem wachsenden Bedarf von Testamentsvollstreckern und Erbengemeinschaften zu setzen.



Platz für Kurznotizen:

1 Vorteile freiwilliger Immobilienauktionen

Der rechtliche Rahmen für freiwillige Immobilienauktionen wird in Deutschland durch die Versteigerungsverordnung, die Gewerbeordnung und das Bürgerlichen Gesetzbuch geschaffen. Damit unterscheiden sich freiwillige Auktionen nicht nur hinsichtlich ihrer Eigenschaften und beidseitigen Chancen fundamental von so genannten Zwangsversteigerungen, die von Amtsgerichten organisiert werden und deren Rechtsrahmen durch das Gesetz über die Zwangsversteigerung und die Zwangsverwaltung vorgegeben wird.

Gegenüber klassischen Maklermandaten und Eigenvermarktungen lassen sich die Vorteile freiwilliger Immobilienauktionen gut in die **drei Kategorien organisatorisch, psychologisch und juristisch** unterteilen, denn diese erfassen die lebenspraktischen Aspekte eines Immobilienverkaufes vollständig und ergänzen sich dabei zugleich bestens.

Jede der drei Vorteilskategorien wiederum, umfasst drei Hauptvorteile, die sich wie folgt gliedern und beschreiben lassen:

A Organisatorische Vorteile

1. Von A bis Z unter einem Dach & aus einer Hand

Ein Immobilienauktionshaus übernimmt, ausgehend von

- der vorvertraglichen Einwertung der Immobilie,
- der darauf basierenden Empfehlung für das Auktionslimit = Mindestgebot,
- dem objekt- wie kundenspezifischen Einlieferungsvertrag

und

- der zugehörigen Veräußerungsvollmacht

die intensive Vermarktung der Immobilie und bereitet damit die gemäß Versteigerungsverordnung notariell überwachte Auktion sorgfältig vor.

Erfahrungsgemäß kommen für die notarielle Überwachung am besten mittelgroße bis große Notariate in Betracht, was automatisch mit sich bringt, dass flankierende immobilienrechtliche und prozessuale Fragen, sofern vorhanden, routiniert gewürdigt werden können. Für den Fall ausländischer Verkäufer besteht hierbei auch Erfahrung im Umgang mit internationalen Konsulaten und Dokumenten.

2. Sehr breite und tiefe Marktansprache mit eigenem Auktions-Katalog

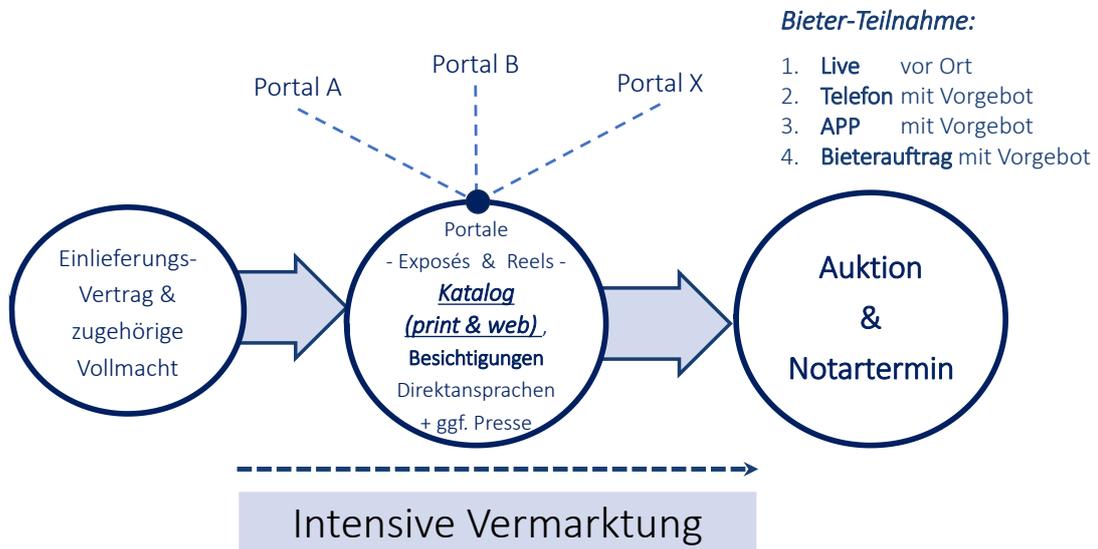
Neben Direktansprachen und der Nutzung der einschlägigen Internetportale für den Immobilienmarkt nutzt ein Immobilienauktionshaus vor allem seinen eigenen Auktions-Katalog für die flächendeckende Aktivierung privater und institutioneller Investoren. Dies ist vor allem deshalb sinnvoll, weil die Kalküle und Kalkulationen professioneller Investoren sich erfahrungsgemäß in qualitativer wie quantitativer Hinsicht stark unterscheiden von denen der üblichen Nutzer kostenloser Internetportale. Darüber hinaus hat diese Zielgruppe in der Regel eine hohe Bonität. Die Gewinnung solventer Interessenten wird also durch den Auktionskatalog deutlich begünstigt, denn dieser wird zu Beginn der Vermarktungsphase vom Auktionshaus tausendfach an entsprechende Stammkunden versendet - online wie als Drucksache !

Darüber hinaus wird für besondere Objekte gerne mit der örtlichen Presse zusammengearbeitet, die das Thema freiwillige Immobilienauktion nicht selten als innovativ dankbar aufnimmt. Da auch diese PR-Maßnahme mit Verweis auf den Auktions-Katalog erfolgt, wird der Multichannel-Ansatz der Online & Printvermarktung hierdurch zusätzlich gestärkt.

3. Hocheffizienter Prozess

Weil stets auf einen fest definierten Auktionstermin (meist den nächsten) zugearbeitet wird, ist die Arbeit eines Auktionshauses im Vorfeld üblicherweise straff und effizient organisiert. Dazu gehört auch, dass die ab dem Erscheinen des Auktions-Katalogs öffentlich verfügbaren Exposés bereits am Tag ihrer Veröffentlichung in der Regel bereits so umfassend sind, dass Interessenten sie direkt für Finanzierungs-Anträge und -Gespräche nutzen können. Dies gehört zur Wertschöpfung der Auktionsvorbereitung, denn das Auktionshaus hat naturgemäß ein vitales Interesse daran, dass ernsthafte Interessenten schnellstmöglich Finanzierungszusagen erhalten.

Auf der Basis einer entsprechenden Vollmacht, beschafft das Auktionshaus routiniert ggf. noch fehlende Objektunterlagen (etwa von Behörden, Hausverwaltern, Energieberatern) und kann so z.B. auch Verkäufer im Ausland gut unterstützen, denn die Handhabe über ausländische Konsulate gehört in Auktionshäusern zum üblichen Geschäft.



Schematische Darstellung des Ablaufes bis zu einer freiwilligen Immobilienauktion

Wenn nach dem Studium des Exposés, der Besichtigung des Objektes und der Klärung etwaiger Rückfragen aus Interessenten Bieter werden, so können diese auf vier Wegen an der Auktion teilnehmen.

Die vier Formen der Bieter-Teilnahme sind:

1. Die Live-Teilnahme im Auktionssaal
2. Die Erteilung eines Bieter-Auftrages, bei dem das Auktionshaus den Bieter bei den Bieterschritten bis zu dessen definiertem Höchstgebot vertritt.
3. Ein Vorgebot, verbunden mit Teilnahme am Auktionstag via Telefon
4. Ein Vorgebot, mit Teilnahme am Auktionstag via Auktionsapp

Neben der Chance, die Auktion live im Auktionssaal oder virtuell via Live-Übertragung im Internet mitzuerleben, besteht also für Bieter immer auch die Möglichkeit, ihre Transaktionskosten beim Bieten nahe null zu halten, indem sie sich durch Bieter-Auftrag und unter notarieller Überwachung maximal bis zu ihrem Höchstgebot vertreten lassen.

Für die Verkäufer ist dabei stets sichergestellt, dass im Vorfeld der Auktion die Bonität jedes Bieters durch das Auktionshaus geprüft wurde - nicht selten einhergehend mit einer vom Bieter im Vorfeld der Auktion eingereichten Finanzierungszusage.

Gemäß den Versteigerungsbedingungen kann das Auktionshaus vom Bieter eine Bietersicherheit in Höhe von 10 % des Mindestgebotes verlangen. Interessenten mit nicht ausreichender Bonität, die nicht durch eine Finanzierungszusage oder Bietersicherheit geheilt werden kann, können vom Auktionshaus zum Schutz des Verkäufers von der Auktion als Bieter ausgeschlossen werden und haben dann allenfalls die Möglichkeit, Zuschauer zu werden.



B Psychologische Vorteile

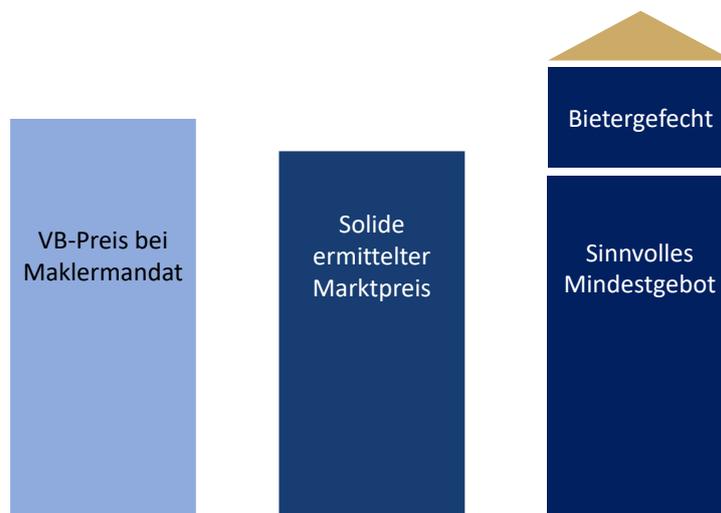
1. Realismus und schnelle Klarheit in der Frage des Immobilienwertes

Der Kern professioneller Immobilienauktionen besteht darin, mit attraktiven Mindestgeboten solvente Investoren zu interessieren, die nach klar definierten Spielregeln, unter Moderation des Auktionators und unter notarieller Überwachung das Meistgebot zu finden. Nicht selten finden hierbei interessante Bietergefechte mit erheblichen Preissteigerungen statt.

Das Bietergefecht auf der Basis eines sinnvollen Mindestgebotes an die Stelle eines im Markt als Verhandlungsbasis (VB) empfundenen Preises und etwaig lästiger Verhandlungen zu setzen, ist dabei nicht nur eine „Geschmacksfrage“. Denn die Umkehrung des Preisbildungsprozesses bedingt zugleich, den **Realismus & die Klarheit** hinsichtlich des Marktwertes an den Anfang des Prozesses zu stellen und nicht an dessen Ende. **Der ggf. gewünschte Austausch mit einem Gutachter ist dabei selbstverständlich, denn nur eine realistische und mit Augenmaß gestaltete Immobilieneinwertung ermöglicht ein konsensfähiges Mindestgebot und die damit verbundenen wirtschaftlichen Chancen.**

Mit Ludwig Mies van der Rohe, dem 3. Direktor des Bauhauses und seinem das Bauhaus hervorragend charakterisierenden Satz „**Weniger ist mehr**“, lässt sich für Immobilienauktionen sagen: „**Weniger führt oft zu mehr**“. Eine empirisch belegte Tatsache, die das Auktionswesen auch zu einem spannenden Forschungsgebiet macht.

„Weniger führt oft zu mehr ...“



Skizze der Auktionslogik

Für klassische Makler-Mandate und Selbstvermarktungen trägt indessen leider sehr häufig der Umkehrschluss:

Denn mit kostenlosen und kostenpflichtigen Softwarelösungen werden Angebote im Internet mittlerweile hinsichtlich ihrer relativen preislichen Attraktivität bewertet, und automatisiert Vergleichsangebote aufgezeigt. Darüber hinaus werden die Angebotsdauer und im Verlauf erfolgte Preissenkungen durch spezielle Softwarelösungen „überwacht“ und Interessenten gemeldet. Dass diese Funktion erst recht besonders verhandlungsfreudige Interessenten anlockt, versteht sich von selbst.

Freiwillige Auktionen vermeiden dies mit der konsequenten Umkehrung des Preisfindungsprozesses an einem zuvor klar definierten Tag und Ort.

2. **Zeitliche Begrenzung durch festen Auktionstermin**

Niemand mag eine sprichwörtliche „Hängepartien“ und hier sagt die Zwischenüberschrift eigentlich schon alles:

Der festgelegte Auktionstermin sorgt nicht nur für einen intensiven und straff organisierten Vermarktungsprozess, er markiert zugleich einen klaren zeitlichen Ziel- und Endpunkt für das Verfahren.

3. **Professionelle Distanz, denn man hat auch noch was anderes zu tun ...**

Niemand mag zähe Verhandlungen mit Interessenten, von denen er oder sie noch nicht einmal weiß, ob sie am Ende die Finanzierung hinbekommen werden.

Nicht selten führen Verkaufsprozesse über Makler oder Selbstvermarktungen jedoch genau dazu, einhergehend mit durchaus schwierigen Abwägungen. Nicht jeder will dafür seine Zeit und „Nerven“ opfern. Die Einlieferung einer Immobilie zur Auktion zu einem definierten Mindestgebot vermeidet dies konsequent.



C Juristische Vorteile

1. Hohe Rechtssicherheit:

Auktionen folgen klaren rechtlichen Rahmenbedingungen und einer notariellen Überwachung, was das Risiko späterer Anfechtungen erheblich reduziert. Darum von einem gerichtsfesten Verfahren zu sprechen, wäre (auch wettbewerbsrechtlich) nicht zulässig. Zulässig ist jedoch die Frage:

Was soll bei einem öffentlichen Marktpreismechanismus, bei dem jedes Gebot unter notarieller Aufsicht erfolgt und zugleich das Höchstgebot sein kann, welches dann zum rechtsverbindlichen Kauf führt juristisch bestritten werden?

2. Verlässliche Dokumentation

Mit dem dritten Hammerschlag = Zuschlag zum Kauf des Objektes und der sofortigen notariellen Beurkundung des Protokolls des Zuschlages, entsteht ein rechtsgültiger Kaufvertrag, der Planungssicherheit für beide Parteien bietet.

Damit gehen folgende juristische Wirkungen einher:

Der Bieter ist zur Zahlung des Kaufpreises und Abnahme des Gegenstandes verpflichtet. Zugleich gehen alle Risiken, insbesondere die Gefahr des zufälligen Untergangs der Immobilie, auf den Bieter über. Der Verkäufer erhält hingegen einen durchsetzbaren Anspruch auf den Kaufpreis.

Somit wird für beide Seiten Planungssicherheit geschaffen: Käufer wie Verkäufer können sich auf den rechtsverbindlichen Verkauf zum Höchstgebot verlassen, was sich auch darin ausdrückt, dass der Verkäufer im Streitfall einen Titel gegen den Käufer hat, der gerichtlich durchgesetzt werden könnte. Damit es jedoch nicht dazu kommen muss, dass ein Titel gerichtlich wirksam gemacht wird, setzt das Auktionshaus vor das Gebot jedes Bieters die Bonitätsprüfung zur Akkreditierung für die Auktion (siehe oben).

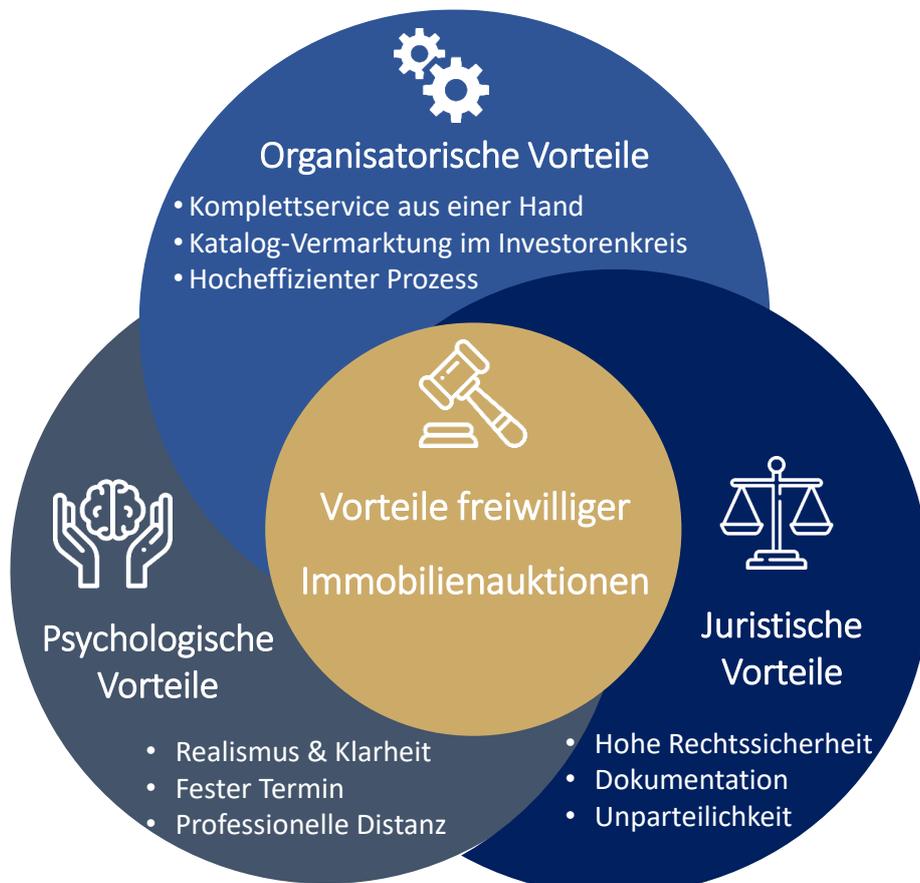
Alle relevanten Schritte auf dem Weg zur und innerhalb der Auktion werden verlässlich dokumentiert.

3. Unparteilichkeit

Das Auktionshaus agiert als neutraler und zugleich in der Auktion selbst notariell überwachter Mittler zwischen der Verkäufer- und der Käuferseite. Sein Ruf hängt unweigerlich an seiner fachlichen Expertise und Unparteilichkeit.

Darum wird in dem so genannten Auslobungstext, den der Auktionator vor jeder Bieterphase in der Auktion gesondert verliest, nochmals alle technisch und wirtschaftlich relevanten Fakten zur Sprache gebracht, die nach der vorherigen Einwertung, Exposé-Erstellung und Besichtigungen bekannt wurden. Der Auslobungstext mit den Objektinformationen ist Vertragsbestandteil.

Die größte Adellung für jedes Auktionshaus ist daher, wenn Investoren auf Objekte bieten, ohne diese zuvor selbst vor Ort in Augenschein genommen zu haben. Mehr Vertrauensbeweis ist in diesem Geschäft nicht möglich und ein solch hohes Vertrauen stellt sich am Markt üblicherweise auch erst nach Jahren ein.



2. Eignung freiwilliger Immobilienauktionen für Testamentsvollstrecker und Erbengemeinschaften

Vor dem Hintergrund der organisatorischen, psychologischen und juristischen Vorteile freiwilliger Immobilienauktionen lassen sich die **gemeinsamen Anforderungen** von Testamentsvollstreckern und Erbengemeinschaften an den Verkauf von Immobilien bestens reflektieren. Denn diese ergeben sich aus dem Oberbegriff der **ordnungsgemäßen Nachlassverwaltung**, der die handelnden Akteure zur Erhaltung, Sicherung und möglichst auch der Wertsteigerung des Nachlasses verpflichtet. Entsprechend muss der Verkauf einer nachlassgebundenen Immobilie den folgenden drei Kriterien genügen:

Transparenz: Der Immobilienverkauf muss transparent und nachvollziehbar gestaltet werden, nicht zuletzt, um spätere Streitigkeiten zu vermeiden.

Dokumentation: Alle Schritte sollten sorgfältig dokumentiert werden, um Rechenschaft ablegen zu können.

Bestmöglicher Verkaufspreis: Es besteht die Pflicht, einen angemessenen und möglichst hohen Verkaufspreis für die Immobilie zu erzielen

Angesichts des ersten Teils des vorliegenden Textes lässt sich konstatieren, dass die intensive Vermarktung von Auktionshäusern sowie die notarielle Überwachung und Protokollierung jeder ordnungsgemäßen Auktion diesen Kriterien bestens entspricht.

Neben der Verpflichtung auf den testamentarischen Willen des Erblassers, kommen für den **Testamentsvollstrecker** allerdings noch die folgenden Verpflichtungen hinzu:

Auskunftspflicht: Der Testamentsvollstrecker muss den / die Erben jederzeit ordnungsgemäß über den Stand des Immobilienverkaufes und alle relevanten Entwicklungen informieren.

Rechenschaftspflicht: Nach Abschluss eines Immobilienverkaufes muss der Testamentsvollstrecker den Erben gegenüber Rechenschaft über diesen ablegen.

Verbot unentgeltlicher Verfügungen: Der Testamentsvollstrecker darf die Immobilie nicht unter Wert veräußern oder gar verschenken

Jede ordnungsgemäße freiwillige Immobilienauktion unterstützt einen beauftragenden Testamentsvollstrecker in den Punkten **Auskunfts-** und **Rechenschaftspflicht** massiv. Denn so lange die Vermarktungsphase andauert, gibt es genau dies zu berichten und die Auktion selbst kann sogar jeder Teilnehmer live und in Farbe persönlich verfolgen, wenn er dies möchte. Sollte dies nicht möglich sein, so kann die Aufzeichnung der zuvor live ins Internet übertragene Auktion verwendet werden.

Der Umkehrschluss trägt, denn über einen klassischen Maklerprozess als Testamentsvollstrecker zu berichten, bedeutet nicht selten über laufende Verhandlungen berichten zu müssen, die wiederum nicht selten mit Parteien geführt werden, von denen noch unbekannt ist, ob sie später überhaupt den Kaufpreis darstellen können bzw. werden. Ein ungleich komplexerer Berichtszusammenhang.

Hinsichtlich des **Verbot es unentgeltlicher Verfügungen** stellt das Verfahren einer freiwilligen Auktion auch sehr gute Bedingungen her. Denn der vertragliche Mindestpreis folgt der professionellen Einwertung des Auktionshauses, die sich immer auch nach den üblichen Preisbandbreiten (je nach Zustand der Immobilie) und Renditekalkulationen von Investoren für Objekte der jeweiligen Art und Beschaffenheit (Alter, Bausubstanz, Lage, energetischer Status etc.) richtet. Bei der Findung des Mindestgebotes erfolgt dann zusätzlich noch die Berücksichtigung psychologischer Preisgrenzen, um in der sehr breiten und tiefen Vermarktung ein Maximum an Interessenten zu mobilisieren, die idealerweise auch Bieter für das entsprechende Objekt werden.

Mehr noch: Mit Erscheinen der Immobilie im öffentlichen Auktions-Katalog kann jeder Erbe, der Interesse an hoher Bekanntheit des öffentlichen Kaufangebotes hat, den Katalog an potenzielle Interessenten und Multiplikatoren weitergeben. Er kann also das Vermarktungs-Surplus einer üblichen Makler- oder Selbstvermarktung aktiv nutzen, um einen essenziellen Vorteil der freiwilligen Immobilienauktion zur Erhöhung des Ertrages der Erbengemeinschaft zu nutzen.

Alternativ können selbstverständlich auch Erben selbst als Bieter für eine Immobilie aus dem Nachlass ihrer Erbengemeinschaft auftreten, was uns zu der besonderen Interessenslage von Erbengemeinschaften führt. Denn die Mitglieder von Erbengemeinschaften wohnen nicht nur oft an gänzlich anderem Ort als dem Standort der relevanten Immobilie/n, auch die Interessen ihrer der Mitglieder sind nicht selten durchaus divergent.

So kann die grundsätzliche Frage **> behalten oder verkaufen ? <** bereits für erhebliche Differenzen innerhalb einer Erbengemeinschaft sorgen. Nicht selten besteht dann der Ausweg darin, dass jene Erben, die die Immobilie behalten wollen, ihr Interesse zur Auszahlung der Miterben bekunden. Dies bringt jedoch unweigerlich die Frage des angemessenen Preises auf den Plan, auf den zu einigen sich die Erben oft schwertun. Dass Zeiten hoher Zins- und Wertschwankungen einen solchen Dissens ebenso befeuern, wie Unsicherheiten hinsichtlich staatlicher Vorgaben, z.B. im Bereich energetischer Sanierung, versteht sich von selbst.

Mit der **Option mitbietender Mit-Erben** schafft nun die freiwillige Immobilienauktion einen Königsweg, auf dem die transparente Marktpreisfindung unter aktiver Einbeziehung des Auszahlungskalküls hervorragend gelöst werden kann. Dabei müssen mitbietende Miterben nicht zwingend einzeln auftreten, denn sie können sich auch zu einer Bieterpartei als GbR oder in einer anderen Rechtsform als bietender Partei verbinden.

Die freiwillige Immobilienauktion kann somit erheblich zur **Einmütigkeit, Einstimmigkeit und dem Frieden innerhalb einer Erbgemeinschaft** beitragen, denn weil das Gebot mitbietender Miterben und Dritter in derselben Auktion zu denselben Bedingungen erfolgt, unterliegt der Wert der so genannten „Auszahlung“ von Miterben in Echtzeit dem Fremd- bzw. Marktvergleich.

Damit entspricht die zentrale Kaufpreisfindung im Falle der freiwilligen Immobilienauktion bestens der **Maxime des ethischen Imperativs**, wie sie der Physiker und Philosoph Heinz von Foerster formulierte, als er sagte:

**„Handle stets so,
dass die Anzahl der (Wahl-)Möglichkeiten größer wird.“**



Conclusio:

Vor dem Hintergrund der **organisatorischen, psychologischen und juristischen Vorteile freiwilliger Immobilienauktionen** wird deutlich, wie anschlussfähig das Verfahren für den stark wachsenden Bedarf von Testamentsvollstreckern und Erbengemeinschaften ist.

Insbesondere der notariell überwachte Preisfindungsmechanismus ist dabei gut geeignet, zur **Einmütigkeit, Einstimmigkeit und dem inneren Frieden von Erbengemeinschaften** beizutragen. Ein Gleiches gilt für den **Frieden zwischen Testamentsvollstreckern und Erbengemeinschaften**.

Autoren:



Dipl.-Oec. Frank Dohrmann ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der **Neutralis Süd Kapitalberatung GmbH**, Kißlegg, und Partner der **Auktionshaus Grundstücksbörse Rhein Ruhr AG**, Essen.

Zuvor arbeitete er über 25 Jahre in interdisziplinären Führungsstäben, als kaufmännischer Leiter und Geschäftsführer von Familienunternehmen. Dohrmann ist der kaufmännische Kopf eines Family-Office und begleitet mit seiner Expertise individuelle Altersvorsorge- und Nachlasskonzepte mit Fokus auf den Schutz, das Management und die Nachfolge von Individual- und Familien-Vermögen.

Er ist Mitglied im Wirtschaftsrat und Global Energy Solutions e.V.

Frank.Dohrmann@agb-rr.de | 0170 – 210 777 2 | [Hyperlink](#)



RA Miles B. Bäßler ist Partner der **Kanzlei „Die Erbrechtler“** und spezialisiert auf Erbrecht und Vermögensnachfolge. Er berät vermögende Privatpersonen und Unternehmen und befasst sich mit Nachfolgegestaltungen, nationalen und internationalen Erbfällen und den steuerlichen Aspekten des Erbrechts.

Bäßler, international sehr gut vernetzt, deckt mit seinem Team ein breites Spektrum erbrechtlicher Themen ab und fungiert als Testamentsvollstrecker. Er publiziert Fachartikel, hält Vorträge und ist im Rheinland bekannt.

Baessler@erbrechtler.com | 0151 – 113 316 92 | [Hyperlink](#)

Platz für Ihre Notizen: