

Vorbereiten der Auktion

Wir begutachten Ihre Immobilie und schlagen Ihnen ein marktgerechtes und steigerungsfähiges Auktionslimit (Mindestgebot) vor. Sie beauftragen uns, den notariellen Einlieferungsvertrag vorzubereiten. Ihr Objekt wird in angemessener Weise dokumentiert und ein Exposé erstellt. Die Bewerbung für Ihr Objekt erfolgt im Internet, sowie durch Anzeigenwerbung.

Der Erwerber kann davon ausgehen, dass er eine objektiv eingeschätzte Immobilie ersteigert.

Auktionsablauf

Die Auktionen sind öffentlich, das Hausrecht liegt bei dem Auktionator / den Auktionatoren. Zum Objekt werden zunächst die objektspezifischen Daten vorgelesen. Der Auktionator beginnt die Versteigerung mit dem festgelegten Mindestgebot und gibt die Steigerungsraten bekannt. Dann bittet der Auktionator um die Abgabe höherer Gebote und erteilt schließlich den Zuschlag an den Meistbietenden.

Mit Erteilung und Beurkundung des Zuschlages kommt der Vertrag gemäß § 156 BGB verbindlich zustande.

Spätestens nach dem Zuschlag wird der Meistbietende um seine Legitimation gebeten. Sollten im Vorfeld der Auktion Bieterkarten vergeben worden sein, erfolgte die Legitimation bereits dabei. Tritt der Bieter für einen Dritten oder eine Gesellschaft auf, muss dies durch eine entsprechende Vollmacht bzw. Registerauszüge belegt werden. Andernfalls wird derjenige, der die Hand gehoben hat als Käufer in den Vertrag aufgenommen. Im Anschluss daran unterzeichnet der Auktionator das Versteigerungsprotokoll vor dem anwesenden Notar. Der zweite Teil der Urkunde wird ein wenig später notariell beurkundet.

Grundlage der Zuschlagserteilung sind die Allgemeinen Versteigerungsbedingungen.

Kaufpreise bis € 2.000,00 sind am Auktionstag in voller Höhe in bar oder als Verrechnungsscheck, dessen Einlösung am nächsten Werktag gewährleistet sein muss, zu leisten.

Bei darüber liegenden Kaufpreisen hat der Ersteher eine Bietungssicherheit von 10 % des Zuschlagpreises, mindestens jedoch € 2.000,00 in der Auktion zu hinterlegen. Der Restbetrag ist 4 Wochen nach Zuschlag zu begleichen.

Bieter ohne Wohn- / Firmensitz in der Bundesrepublik Deutschland haben zusätzlich eine Kostensicherheit von 10 % (mindestens € 2.000,00) zu hinterlegen.

Abweichungen davon bedürfen der vorherigen schriftlichen Zustimmung des Auktionators / der Auktionatoren.

Courtage

Die Käufer-Courtage ist mit Beurkundung des Zuschlages verdient und am Auktionstag in voller Höhe fällig und zahlbar. - Sie beträgt:

17,85 %	bei Zuschlagpreisen bis	€ 9.999,00
11,9 %	bei Zuschlagpreisen bis	€ 29.999,00
9,52 %	bei Zuschlagpreisen bis	€ 59.999,00
7,14 %	bei Zuschlagpreisen ab	€ 60.000,00

inklusive der zurzeit geltenden gesetzlichen Mehrwertsteuer von 19 %.

Nebenkosten beim Immobilienkauf

Wer eine Immobilie erwirbt, muss neben dem Kaufpreis weitere Kosten einkalkulieren. Deren Höhe richtet sich überwiegend nach dem Kaufpreis. Insgesamt sollte man neben der Courtage rund 6 % des Kaufpreises als hinzukommende Kosten einplanen.

Grunderwerbssteuer:

Die Grunderwerbssteuer wird fällig, wenn ein Grundstück erworben wird, egal ob durch Kauf, Tausch oder bei einer Versteigerung. Sie bezieht sich auf den gesamten Wert der Immobilie - also auf den Grundstückswert inklusive eventuell darauf stehender Gebäude.

Der Eintrag ins Grundbuch setzt die Zahlung der Grunderwerbssteuer und die entsprechende Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamtes voraus.

Notarkosten:

Die Höhe der Notarkosten richtet sich nach einer festen Gebührenordnung. Dabei gelten bestimmte Sätze, die nach dem Umfang der Notartätigkeit und dem Geschäftswert berechnet werden.

Gebührenpflichtig sind die Beurkundung des Kaufvertrages, der Vollzug eines Kaufvertrages, die Beurkundung der Grundschuldbestellung und die Löschungsbewilligung. Hinzu kommen Gebühren für die Kaufpreisüberwachung sowie ggf. ein Notaranderkonto, ferner eine Auslagenpauschale und die Mehrwertsteuer.

Hierfür sollte man rund 1,5 % des Kaufpreises als Pauschale einplanen.

Grundbucheintrag:

Die Eigentumsübertragung im Grundbuch kostet rund 0,5 % des Kaufpreises.