

Kurt Stöckli

Wer hat das letzte Wort?

Roulette im Steigerungslokal

Das Zuschlagsverfahren bei Grundstücksversteigerungen

Die vielen in den letzten Jahren durchgeführten Grundstücksverwertungen haben die Steigerungsverfahren grösstenteils zur Routineangelegenheit verkommen lassen. Dabei wird leicht vergessen, dass durch kleine Unkonzentriertheiten an der Steigerungsverhandlung schnell einmal hohe Werte vernichtet werden können. Dem Steigerungsteilnehmer eröffnen sich insbesondere beim Zuschlag diverse Verfahrensfälle

1. Ausgangslage und Beispiel

Im Rahmen eines Konkursverfahrens wird ein grosses Fabrikgebäude versteigert. Es wird auf Fr. 6,5 Mio. geschätzt. Die Situation der Grundpfandgläubiger stellt sich wie folgt dar (vereinfachte Darstellung): Im ersten Rang: Bank X mit Fr. 2 Mio., im zweiten Rang Bank Z mit Fr. 6 Mio. An der Versteigerung macht die Bank Z im zweiten Gang ein Angebot von Fr. 30'000.–. Der Betreibungsweibel ruft das Angebot von Fr. 30'000.– dreimal aus, ohne einmal innezuhalten. Die Bank X im ersten Rang protestiert gegen den Ausruf mit dem Einwand, sie hätte gar keine Gelegenheit mehr gehabt, ein höheres Angebot zu machen. Die Bank Z im zweiten Rang freut sich diebisch über den gelungenen Schachzug. Sie geht davon aus, dass sie den Zuschlag erhalten hat (weil das Angebot von Fr. 30'000.– dreimal ausgerufen worden war), und deshalb ein Gebäude mit einem Schätzwert von Fr. 6,5 Mio. für nur Fr. 30'000.– ersteigern konnte, womit die Bank X im ersten Rang aufgrund ihrer Unkonzentriertheit praktisch einen Vollverlust einfahren würde. Schlussendlich schreitet der Steigerungsleiter ein. Er lässt den Ausruf wiederholen, worauf die Bank X im ersten Rang ein Angebot von Fr. 2 Mio. macht, das anschliessend von der Bank Z im zweiten Rang um Fr. 100'000.– überboten wird (unter Protest). Nachdem die Bank X im ersten Rang

nicht mehr weiterbot, wurde der Zuschlag der Bank Z im zweiten Rang für Fr. 2,1 Mio. erteilt. Die Bank Z im zweiten Rang beschwert sich bei der Aufsichtsbehörde und verlangt den Zuschlag für Fr. 30'000.–.

2. Die Rechtsmittel

Für die Anfechtung eines Zuschlages bei einer Versteigerung steht gemäss Art. 132a SchKG grundsätzlich die Beschwerde an die Aufsichtsbehörde zur Verfügung. Mit der Beschwerde kann nun aber nicht der Steigerungspreis abgeändert werden. Eine Beschwerde kann bestenfalls zur Aufhebung des Zuschlages und zur Festlegung einer neuen Versteigerung führen¹.



Kurt Stöckli
Fürsprecher, Bern

Da die Bank Z in obgenanntem Beispiel den Zuschlag zu einem anderen Zuschlagspreis verlangt, müsste die Beschwerde zum vornherein abgewiesen werden.

3. Die Natur des Zuschlages

Gemäss Art. 60 der Verordnung des Bundesgerichts über die Zwangsverwertung von Grundstücken (VZG) muss jedes Angebot dreimal ausgerufen werden, wobei demjenigen Bieter, der das letzte und höchste Angebot gemacht hat, sofort öffentlich der Zuschlag zu erteilen ist. Dabei handelt es sich jeweils vorerst um einen provisorischen Zuschlag (suspensiv bedingter Zuschlag), der erst nach Leistung der Anzahlung, Vorlegen eines Ausweispapieres etc. zum definitiven Zuschlag wird. Rechtlich stellt der Zuschlag, ob provisorisch oder definitiv, eine Verfügung dar², die spätestens bis zum Ablauf der Beschwerdefrist von der verfügenden Behörde wieder aufgehoben werden kann³.

¹ vgl. Praxis 83, 1994, Nr. 40 und Botschaft zum neuen SchKG vom 8.5.1991, S. 96, wonach der neue Art. 132a SchKG den Sinngehalt des alten Art. 136bis SchKG übernommen hat

² vgl. AB BE Entscheid vom 27.10.1997, S. 5

³ vgl. das Selbstberichtigungsrecht gemäss Art. 17 Abs. 4 SchKG sowie Ammon/Gasser, Grundriss des Schuldbetreibungs- und Konkursrechts, 1997, S. 47, N. 64

An einer Versteigerung kann lediglich der Steigerungsleiter selbst einen gültigen, definitiven Zuschlag erteilen. Der Betreibungsweibel ist immer nur ausführendes Organ des Steigerungsleiters, weshalb der Weibel nie selbständig einen gültigen Zuschlag erteilen kann⁴. Die Tatsache allein, dass ein Angebot dreimal ausgerufen worden ist, verschafft noch keinen Anspruch auf den Zuschlag⁵.

4. Die diversen Zuschlagsverfahren

In der Praxis können folgende Zuschlagsverfahren unterschieden werden:

1. Variante:

Der Steigerungsleiter macht drei Umgänge, wobei in jedem Umgang das höchste Angebot dreimal ausgerufen wird. Diese Variante war früher sehr verbreitet, wird von einzelnen Ämtern immer noch praktiziert, hat aber seit der Revision des SchKG klar an Bedeutung verloren. Sie ist umständlich, wenig klar und führt zu einer unnötigen Verlängerung des Verfahrens.

2. Variante:

Der Steigerungsleiter macht nur noch einen Umgang. In diesem Umgang ruft er das höchste Angebot dreimal aus. Diese Variante wird mehrheitlich praktiziert und wird wohl auf die Dauer die Variante 1 vollständig verdrängen.

3. Variante:

Das höchste Angebot wird wie folgt ausgerufen: Fr ... zum Ersten, Fr ... zum Zweiten, Fr ... zum Dritten, worauf dieser letzte Ausruf «zum Dritten» nochmals mit einem höheren Angebot beantwortet werden kann, wenn es sofort erfolgt.

4. Variante:

Der Ausruf läuft wie folgt ab: Fr ... zum Ersten, Fr ... zum Zweiten, Fr ... zum (kleine Kunstpause) Dritten. In diesem Fall hat ein höheres Angebot noch vor dem Wort «Dritten», aber nach dreimaligem Ausruf des letzten Angebotes zu erfolgen. Das Wort «Dritten» bedeutet in diesem Fall den provisorischen Zuschlag, d.h. nach

Checkliste

Die wichtigsten 10 Fragen zur Steigerungsvorbereitung

1. Habe ich den Bankcheck oder das Bargeld für die Anzahlung dabei?
2. Bei einem schriftlichen Angebot: Habe ich den Bankcheck für die Anzahlung beigelegt (andernfalls ist das Angebot nicht gültig)?
3. Habe ich mich vergewissert, ob die Steigerung in drei oder nur in einem Umgang durchgeführt wird?
4. Habe ich geprüft, ob das letzte Angebot noch vor dem Wort «Dritten» gemacht werden kann, oder kann man auch nachher noch erhöhen?
5. Habe ich klar gesagt, ob ich für mich oder evtl. jemanden anderen biete?
6. Bei Zugehör: Habe ich geprüft, ob für das Zugehör ein getrennter Ausruf durchgeführt werden soll?
7. Bei Dienstbarkeiten oder vorgemerkten persönlichen Rechten: Habe ich den doppelten Ausruf rechtzeitig verlangt (binnen 10 Tagen seit Zustellung des Lastenverzeichnisses)?
8. Habe ich die Verwertungskosten bei der Berechnung des Steigerungspreises berücksichtigt?
9. Bei Übernahme des Objektes in den Eigenbestand: Habe ich die Verrechnung des Steigerungspreises mit meiner Grundpfandforderung verlangt?
10. Habe ich verlangt, dass die Schuldbriefe bestehen bleiben (nach Berner Praxis möglich, vgl. auch Aufsatz Stettler, S. 51 hienach)?

dem Wort «Dritten» können in dieser Variante keine höheren Angebote mehr gemacht werden, was in der 3. Variante durchaus noch möglich ist.

Die Varianten 1 und 2 sind mit den Varianten 3 und 4 kombinierbar, was zuweilen für den Steigerungsteilnehmer zu völlig unübersichtlichen Verhältnissen führen kann, um so mehr als in den Steigerungsbedingungen das Zuschlagsverfahren lediglich mit dem Hinweis, dass das höchste Angebot dreimal ausgerufen wird, umschrieben wird. Das Bundesgericht hat sich zu den beiden Varianten 3 und 4 hievore vernehmen lassen und ausdrücklich beide Varianten als anwendbar erklärt⁶. Damit hat es bedauerlicherweise eine gute Gelegenheit verpasst, Klarheit zu schaffen. Für die meisten Steigerungsteilnehmer ist klar, dass mit dem Wort «Dritten» mindestens der provisorische Zuschlag erteilt wird. Hingegen ist es ihnen unverständlich, dass man, je nach Wahl der Variante, plötzlich nach dem Wort «Dritten» immer noch soll höhere Angebote machen können. Es ist demnach sehr wichtig, dass sich der Steigerungsteilnehmer

an der Steigerung genau erklären lässt, welche Zuschlagsvariante zur Anwendung gelangt, anderenfalls er mit unliebsamen Überraschungen rechnen muss.

5. Beurteilung des Beispiels in Ziff. 1. hievore

Die Sachverhaltsabklärung ergab, dass das Angebot von Fr. 30'000.– durch die Bank X im ersten Rang nicht überboten werden konnte, weil der Betreibungsweibel den Steigerungsteilnehmern mit dem Auslassen der vorgesehenen Kunstpause vor dem Wort «Dritten» die entsprechende Gelegenheit zum Höherbieten vorenthielt. Der dritte Ausruf hat ganz klar die Bedeutung der letzten Gelegenheit zum Höherbieten⁷. Nach dem zahlenmässig

⁴ vgl. BGE 55 III 72

⁵ vgl. BGE 55 III 67

⁶ vgl. BGE 118 III 52

⁷ vgl. BGE 83 III 41

dritten Ausruf (der nicht mit dem Wort «dritter» bezeichnet sein muss⁸), soll allen Beteiligten die letzte Gelegenheit zum weiteren Bieten eingeräumt werden. Der Sinn des letzten Ausrufs mit den Worten «Fr ... zum» mit anschliessender kurzer Sekundenpause besteht darin, allfällige höhere Angebote noch entgegennehmen zu können⁹. Es geht keinesfalls an, sich nachträglich darauf zu berufen, man hätte noch nach dem Wort «Dritten» höhere

Angebote machen können (wie in Variante 3 in Ziff. 4 hievore). Wenn der Steigerungsleiter sich für die Variante 4 entschliesst und dies auch entsprechend kommuniziert, dann besteht eben die letzte Möglichkeit zum Höherbieten in der kurzen Sekundenpause nach dem Aufruf Fr ... zum, aber vor dem Wort «Dritten», das gleichzeitig den provisorischen Zuschlag bedeutet. Nachdem diese Pause unterschlagen worden war, hatte der Stei-

gerungsleiter nachgerade die Pflicht zu intervenieren und den Ausruf wiederholen zu lassen. Die Aufsichtsbehörde hat folgerichtig die Beschwerde der Bank Z vollumfänglich abgewiesen¹⁰.

⁸ vgl. BGE 83 III 38 und 118 III 53 E. 3a

⁹ vgl. BGE 83 III 41

¹⁰ vgl. AB BE Entscheid vom 27.10.1997