

DEUTSCHLAND / ARTIKEL MIT ARBEITSBOGEN

Privater Hausverkauf bei laufender Zwangsversteigerung: Ein Kaufinteresse stoppt kein Verfahren

Wie bereite ich als Eigentümer einen möglichen freien Verkauf vor, wenn bereits ein deutsches Zwangsversteigerungsverfahren läuft.

Recherche und Quellenstand: 17.10.2026.



Titelmotiv: KI-generiertes Symbolbild. Kein konkretes Immobilienangebot.

Ein Interessent möchte dein Haus freihändig kaufen. Gleichzeitig läuft in Deutschland schon ein Zwangsversteigerungsverfahren. Jetzt entstehen zwei verschiedene Abläufe: der mögliche Kaufvertrag und ein gerichtliches Verfahren. Ein freundliches Kaufgespräch oder ein versprochener Notartermin sagt noch nichts darüber aus, welchen Stand das Verfahren tatsächlich hat.

Den gerichtlichen Stand zum Ausgangspunkt machen

§ 20 ZVG verbindet den Anordnungsbeschluss mit einer Beschlagnahme zugunsten des Gläubigers. [\[ZVG-20\]](#) Welche Folgen im konkreten Fall für einen freien Verkauf und dessen Vollzug entstehen, gehört deshalb früh in die zuständige Rechtsberatung. Ein allgemeines Verkaufsinserat beantwortet diese Frage nicht.

Unsere redaktionelle Empfehlung: Stelle Aktenzeichen, zugestellte Beschlüsse, bekannte Termine und beteiligte Gläubiger vollständig zusammen. Unterscheide einen erhaltenen gerichtlichen Beschluss von einer telefonischen Hoffnung, es werde schon mehr Zeit geben. Fristfragen werden unmittelbar anhand der tatsächlichen Zustellungen geprüft; dieser Beitrag berechnet keine Antragsfrist.

Ein Verkaufsplan ersetzt keine Einstellung

§ 30a ZVG sieht unter seinen Voraussetzungen eine einstweilige Einstellung auf Antrag des Schuldners vor. Die Norm enthält auch Ablehnungsgründe und mögliche Auflagen. [\[ZVG-30a\]](#) Sie verspricht keine automatische Pause, sobald ein Käufer genannt wird.

Gib der Beratung deshalb belastbare Tatsachen zum möglichen Verkauf: Welche Immobilie, welcher tatsächliche Interessentenstand, welche Finanzierungsaussage und welcher vorgesehene Ablauf? Ob und welche Erklärung oder Entscheidung benötigt wird, bestimmt die Fachprüfung. Der Beitrag ist keine Vorlage für einen gerichtlichen Antrag.

Ein erfundener Käufer eine Woche vor dem Termin

Ein Eigentümer hört, der Interessent könne schnell unterschreiben. Er möchte deswegen allen Beteiligten mitteilen, die Versteigerung sei erledigt. Eine bestätigte gerichtliche Änderung liegt jedoch nicht vor.

Stattdessen gibt er das konkrete Angebot und die Verfahrensakte unverzüglich an seine Beratung. Diese kann den tatsächlichen Weg mit den zuständigen Beteiligten klären. Bis ein belastbarer neuer Verfahrensstand vorliegt, wird kein alter Gerichtstermin bloß aus dem privaten Kalender entfernt.

Erlös und Ablösung zusammen betrachten

Eine freie Kaufpreissumme allein beweist nicht, dass sämtliche für den Weg relevanten Forderungen, Kosten und Freigaben abgedeckt sind. Welche Beteiligten wie einbezogen werden müssen, wird am Verfahren und an den Rechten geprüft. Überweise nicht eigenmächtig Teilbeträge in der Erwartung, damit sei jede Versteigerungsfrage gelöst.

Auch dem Interessenten wird der tatsächliche Stand erklärt. Das Ziel ist ein umsetzbarer Vorgang, dessen Zeitplan auf bestätigten Voraussetzungen beruht. Ein ungeprüftes Versprechen „der Gerichtstermin fällt sicher aus“ würde aus einem offenen Problem eine falsche Sicherheit machen.

Zwei Abschlüsse nachhalten

Halte den Kaufvollzug und den gerichtlichen Verfahrensstand getrennt nach. Für beide braucht es jeweils die passende Bestätigung der zuständigen Stelle. Erst die abgestimmte Gesamtlösung zeigt, ob der geplante freie Verkauf die gewünschte Alternative tatsächlich leisten kann.

DEIN ARBEITSBOGEN

Aus dem Lesen wird ein nächster Schritt

Für den eigenen Fall ausfüllen. Die Felder strukturieren deine Vorbereitung; sie bestätigen keine rechtliche, technische oder finanzielle Prüfung.

01 / Gericht und Aktenzeichen

Trag Gericht und Aktenzeichen des Zwangsversteigerungsverfahrens ein.

02 / Zugestellte Beschlüsse

Notiere jeden erhaltenen Beschluss mit Datum der Zustellung.

03 / Bekannte Gerichtstermine

Halte alle bekannten Termine des Verfahrens fest.

04 / Beteiligte Gläubiger

Liste die beteiligten Gläubiger mit Kontaktweg auf.

05 / Stand des Interessenten

Beschreibe den tatsächlichen Stand: Angebot, Finanzierungsaussage und geplanter Ablauf.

06 / Forderungen und Kosten

Notiere bekannte Forderungen, Kosten und nötige Freigaben, die der Kaufpreis abdecken müsste.

07 / Übergabe an Rechtsberatung

Trag ein, wer dich berät und wann du Angebot und Verfahrensakte übergeben hast.

08 / Bestätigter Verfahrensstand

Halte fest, welche Stelle welchen neuen Stand bestätigt hat, getrennt vom Kaufvollzug.

QUELLEN UND GRENZEN

Nachlesen und richtig einordnen

[ZVG-20] ZVG § 20

Bundesministerium der Justiz / Bundesamt für Justiz, Gesetze im Internet. Abruf am 17.10.2026.

[S2] ZVG-30a: ZVG § 30a

Bundesministerium der Justiz / Bundesamt für Justiz, Gesetze im Internet. Abruf am 17.10.2026.

Über dieses Dokument

Mit Unterstützung von KI erstellt. Quellenfakten sind extern belegt; Beispiele, Arbeitsbogen und organisatorische Empfehlungen sind redaktionelle Einordnungen.

Inhalte wurden sorgfältig vorbereitet. Fehler, unvollständige Angaben und spätere Änderungen können dennoch nicht ausgeschlossen werden. Keine individuelle Rechts-, Steuer-, Finanzierungs- oder Bewertungsberatung. Maßgeblich sind die konkreten Umstände und die einschlägigen aktuellen Vorschriften. Bei verbindlichen Entscheidungen fachkundige Beratung einholen. Gesetzliche Verantwortung lässt sich nicht pauschal durch diesen Hinweis ausschließen.

Dokument-ID: WX26-P05-0082-DL | Revision 1 | Land/Zielgruppe: Deutschland | Redaktion: immosearch.eu | Stand: 17.10.2026.