

# DER KÖNIGSWEG FÜR ANBIETER & KÄUFER

Die Immobilien-Auktion als erfolgreiche Alternative zu üblichen Vertriebswegen ist für beide Seiten interessant. Der persönliche Faktor und die Auktionsdynamik bestimmen das positive Ergebnis.

*Text: Dagmar Gold*

## Auktion

**G**eboten sind eine Million einhundert-siebzigt-tausend. Bietet jemand mehr?“ Der Blick des Auktionsators geht durch den Saal: letzte Chance. „Zum Ersten, zum Zweiten und zum Dritten.“ Die Jugendstil-Villa geht an den Herrn mit der Bieternummer 22. Der erfolgreiche Bieter hat den Zuschlag für eine Traumvilla mit großem Garten und altem Baumbestand in bester Münchner Vorortlage erhalten. Auf die Frage, ob er den Kaufpreis für angemessen halte, antwortet er, dass ihm das Objekt persönlich so viel wert sei. Der Preis sei sogar unter dem Limit geblieben, das er sich gesetzt habe. Das Preisfindungsverfahren bei einer Auktion sei fair, denn im Saal ermittle sich der tatsächliche Marktwert eines Objekts durch das Auktionsverfahren von selbst. Schon lange habe er nach

einer solchen Immobilie gesucht und sei froh, im Rahmen einer öffentlichen Immobilienversteigerung das Haus erwerben zu können. Er merkt an: „Wissen Sie, bei Maklern wird normalerweise ein solches Objekt unter der Hand, also im engen Kreis vorgemerakter Interessenten, weitergereicht. Da hätte ich nie eine Chance gehabt.“

Auch der Einlieferer ist zufrieden. Die Villa hatte er geerbt. Zunächst dachte er, es gäbe nur den Weg über Immobilienmakler, um das Haus an einen geeigneten Käufer zu veräußern. Zufällig erfuhr er durch einen Bekannten von der Alternative einer freiwilligen Immobilienversteigerung. Die Vorteile waren für ihn überzeugend. „Es liegt in der Natur der Sache, dass der Immobilienmakler ver-



*Dieses Bild zeigt kein Versteigerungsobjekt.*

sucht, die ihm zur Vermittlung übertragenen Objekte so einfach und schnell wie möglich zu verkaufen. Das bringt ihm mehr ein als die Optimierung des Verkaufsergebnisses. Je weniger Interessentengespräche er führen muss, desto eher kann er sich um den Verkauf der nächsten Immobilie kümmern. Es liegt in seinem Interesse, an den Erstbesten zu vermitteln. Nachvollziehbar, denn als Kaufmann arbeitet er gewinnmaximiert.“

Der Auktionator dagegen arbeitet mit völlig anderem Ansatz. Über den Weg der öffentlichen Versteigerung wird immer derjenige gefunden, dem das Objekt am meisten wert ist. Darüber hinaus ist das Verfahren sicher. Zur Absicherung des Einlieferers wird in einem Auktionsvertrag mit

dem Auktionshaus vorab ein Mindestpreis festgelegt, so dass ein Verkauf unter Wert ausgeschlossen wird. Der Mindestpreis der genannten Münchner Jugendstil-Villa bezifferte sich ungefähr bei dem Betrag, den Makler in ihren Angeboten veranschlagt hatten. Bei Auktionen ist es üblich, dass dem Auktionator unbekannte Bieter eine Kaution von 10 Prozent des Mindestpreises hinterlegen. Damit ist gewährleistet, dass nur ernsthafte Kaufinteressenten an der Auktion teilnehmen. Darüber hinaus bot der Auktionator im genannten Fall an, den Kontakt zu einem öffentlich bestellten, vereidigten Sachverständigen herzustellen und ein unabhängiges Gutachten anfertigen zu lassen. Ein weiterer Vorteil stellt der über den Auktionstermin festgelegte Zeitrahmen dar. Im Ergebnis bedeutet es, auf

diesem Wege denjenigen Käufer zu finden, dem das Objekt am meisten wert ist. Damit ist der „persönliche Faktor“ gemeint. Mit der Beurkundung durch einen Notar wurde die Transaktion der Jugendstil-Villa abgeschlossen.

Wir befragten den öffentlich bestellten, vereidigten Auktionator F. Eberhard Ostermayer über seine Erfahrungen bei Immobilienversteigerungen.

### *Beim Wort Immobilienversteigerung fällt mir zunächst die Zwangsversteigerung ein.*

So denken in Deutschland immer noch die meisten. Dabei muss man unterscheiden zwischen der Immobilienzwangsversteigerung und der freiwilligen Immobilienauktion. Die Zwangsversteigerung von Immobilien, geregelt durch ZVG (Zwangsversteigerungsgesetz), ist ein hoheitlicher Akt, der immer dann durchgeführt wird, wenn eine im Grundbuch eingetragene, uneinbringbare Forderung realisiert werden muss. Die Zwangsversteigerung darf in Deutschland nur durch den Rechtspfleger bei Gericht durchgeführt werden. Die freiwillige Immobilienversteigerung dagegen ist ein alternativer Vertriebsweg zur optimierten Immobilienvermarktung. In vielen anderen Ländern, wie zum Beispiel in den Niederlanden, Großbritannien oder USA, ist die freiwillige Immobilienversteigerung eine häufig genutzte Möglichkeit, um für Immobilien den richtigen Erwerber zu finden. Auch hier in Deutschland wird das langsam erkannt. So nutzen immer mehr Immobilienanbieter und Käufer die Vorteile dieses Wegs des An- und Verkaufs. Bedenken Sie: Auch bei einem wertvollen Kunstwerk zum Beispiel geht es oft um hohe Summen, und da ist es auch der übliche Weg, über ein Auktionshaus den meistbietenden Käufer zu finden.

### *Welche Vorteile bietet mir die Einlieferung bei Ihrem Auktionshaus im Vergleich zur Beauftragung eines Immobilienmaklers?*

Es liegt in der Natur der Sache, dass ein Makler in erster Linie an der Optimierung seiner Verkaufsabläufe interessiert ist. Erst an zweiter Stelle steht für ihn das Bestreben, im Sinne seines Auftraggebers einen optimalen Verkaufspreis zu erzielen – ein klassischer Interessenkonflikt zwischen ihm und seinem Auftraggeber. Lassen Sie mich es kurz erklären. Je günstiger ein Verkaufspreis ist, desto müheloser lassen sich Käufer für ein Objekt finden. Um also Interessenten für eine Immobilie zu generieren, versucht der Makler, mit einem günstigen Preis in den Markt zu gehen. Nur nebenbei erwähnt, dass dieser einmal festgelegte Preis in Verhandlungen mit Kaufinteressenten dann zumeist nur nach unten gehen kann, versteht sich von selbst. Ein höher angesetzter Verkaufspreis bedeutet für den Makler Mehraufwand,

denn je höher der Preis, desto schwieriger ist es, interessierte Käufer zu finden. Ein um 30.000 Euro höherer Verkaufspreis, ein Mehrerlös eben, bedeutet für ihn ein überproportional zu leistender Mehraufwand. Dieser Mehraufwand steht aber in keinem Verhältnis zu seiner prozentualen Beteiligung oder Courtage an dem Mehrerlös. Unter kaufmännischen Gesichtspunkten ist es für den Makler zwingend, mittels eines günstigeren Verkaufspreises einen schnellen Verkaufsabschluss herbeizuführen, denn je weniger Arbeit er in die Vermittlung der einzelnen Objekte einbringen muss, je schneller er den Verkaufsabschluss herbeiführt, desto eher kann er sich um den Verkauf weiterer Objekte kümmern. Das bringt ihm auf das Jahr gerechnet den höheren Ertrag. Abgesehen davon sind die meisten seiner Kunden Einmalkunden. Deshalb spielt der Faktor Kundenzufriedenheit in seinem Geschäftsmodell verständlicherweise eine nicht ganz so dominante Rolle. Für besonders interessante Objekte haben Makler in ihrer Kartei in der Regel vorgemerkte Interessenten. Darum kommen solche Objekte erst gar nicht auf den freien Markt, und die Chance, den Höchstzahlenden zu finden, wird verpasst.

Mit völlig anderem Ansatz arbeitet das Immobilienauktionshaus. Am Anfang des Verfahrens unterscheidet sich die Arbeit des Auktionators kaum im Vergleich zum Makler. Das Objekt wird erfasst, und die für Kaufinteressenten wichtigen Informationen werden dargestellt. Es wird ein Marketingkonzept erarbeitet. Für alle Objekte wird ein umfangreiches Exposé verfasst, das jeder Interessent im Vorfeld kostenfrei abfordern kann. Weiterhin werden Besichtigungstermine koordiniert und angeboten. Gemeinsam mit dem Verkäufer wird ein Mindestverkaufspreis festgelegt. Jetzt aber kommen fundamentale Unterschiede. Jedes Objekt wird vom Auktionshaus immer pro-aktiv über geeignete Kommunikationskanäle wie Anzeigen, Präsentation in einschlägigen Internetportalen, Direktmarketing oder Plakatierung beworben, um Kaufinteressenten zu begeistern. Alle Bieter werden zu einem festgelegten Auktionstermin zusammengeführt. Außerdem hat eine Auktion immer den besonderen Event-Charakter – ein Einkaufserlebnis, das viele Käufer schätzen. In einem transparenten und geregelten Verfahren wird dann der Käufer ermittelt, für welchen das Objekt den höchsten Wert bedeutet. Man spricht hier vom so genannten persönlichen Faktor. Es wird zwar zum gleichen Preis wie beim Vertriebsweg über den Makler mit dem Objekt in den Markt gegangen, dann aber zum optimierten Verkaufspreis weitergegeben. Der öffentlich bestellte, vereidigte Auktionator ist darauf vereidigt, seine Aufgabe gewissenhaft und unparteiisch zu erfüllen. Er ist außerdem auf seine besondere Sachkunde geprüft worden.

*Wie sicher ist die Abwicklung durch den Auktionator?*

Auktionen müssen nach der Versteigererverordnung (VerstV) durchgeführt werden. Diese schreibt vor, dass alle Auktionen beim zuständigen Ordnungsamt und bei der IHK anzumelden sind. Auktionshäuser unterliegen der besonderen Kontrolle und der erweiterten Offenlegungspflicht gegenüber den zuständigen Behörden. Der öffentlich bestellte vereidigte Auktionator ist von Seiten der Behörden auf seine Solvenz und Seriosität überprüft worden. Durch die vertragliche Festlegung eines Mindestpreises ist gewährleistet, dass kein Objekt unter Wert veräußert werden kann. Alle Bieter haben vor der Auktion das Recht auf eine Besichtigung der Objekte. Anhand der bereitgestellten Unterlagen können sie sich umfassend informieren. Mit Zuschlag ist der zwischen dem Bieter und dem Auktionator geschlossene Vertrag bindend. Selbstverständlich wird, wie bei jeder anderen Immobilientransaktion auch, nach Zuschlag an den Höchstbietenden der Immobilienkaufvertrag durch einen Notar protokolliert. Bei Auktionen ist es üblich, dass dem Auktionator bisher nicht bekannte Bieter ein Depositum von 10 Prozent des Mindestpreises hinterlegen. Dieses verfällt, wenn der Bieter nachverhandeln oder vom Zuschlag zurücktreten will. So ist gewährleistet, dass nur ernsthafte Kaufinteressenten an der Auktion teilnehmen. Dagegen kommt es bei der Vermittlung durch den Makler häufiger vor, dass Käufer kurz vor dem Notartermin vom Kaufvertrag zurücktreten.

*Was geschieht, wenn der Höchstbietende nicht zahlungsbereit oder zahlungsunfähig ist?*

Wie gesagt ist es in der Auktionsbranche üblich, von Bietern, die dem Auktionshaus nicht bekannt sind, eine Kaution zu verlangen. Diese verfällt, wenn der Käufer seine vertraglich eingegangenen Verpflichtungen nicht einhält. Deshalb kommt ein Rücktritt vom Notartermin in der Praxis nicht vor.

*Welche Immobilien eignen sich besonders für die Immobilienauktion?*

Am besten eignen sich solche Objekte, nach denen eine besonders große Nachfrage besteht. Über die Immobilienauktion lässt sich der Käufer finden, der den höchsten Preis zu bezahlen bereit ist. Neben kaufmännischen Aspekten spielen für den Bieter oft persönliche Gründe eine Rolle, warum ihm ein Objekt besonders viel wert ist.

*Welche Verkäufer nutzen den Vertriebsweg der Immobilienauktion?*

Der Vorteil der Immobilienauktion wurde zunächst von institutionellen Immobilienbesitzern wie Banken, Ver-



**F. EBERHARD OSTERMAYER,**  
*öffentlich bestellter und vereidigter Auktionator*

sicherungen, Immobilienfonds und anderen erkannt. Aber auch Länder, Städte und Gemeinden, gemeinnützige Vereine oder Kirchen, denen durch Erbschaft Immobilien zufallen, sowie Insolvenzverwalter wenden sich gerne an einen Auktionator. In letzter Zeit erkennen immer mehr private Immobilienbesitzer die Chancen der Immobilienauktion.

*Wenn ich jetzt eine Immobilie verkaufen möchte, an wen kann ich mich wenden?*

Viele Leser von finest.finance! haben ein Interesse an Investments in hochwertige Immobilienobjekte. Deshalb besteht eine Kooperation von finest.finance! mit unserem Auktionshaus. Es stellt somit eine Option für die Leser dar, wie eine Immobilie in die richtigen Hände weitergegeben werden kann.

Die Autorin ist Kunstwissenschaftlerin (M.A.) und Kulturjournalistin. [www.arteviva.de](http://www.arteviva.de)

**INFORMATION**

Weitere Informationen erhalten Sie sehr gerne über [leser@finestfinance.com](mailto:leser@finestfinance.com) oder Telefon +49 (0)9 41.465 270 260.