

Immobilien meistbietend verkaufen

Das höchste Gebot begründet den Kaufpreis

Wer Immobilien auf einem Internetportal zum Verkauf anbietet, muss damit rechnen, dass Interessenten den Preis herunterhandeln wollen. Gerade jetzt. Das Auktionshaus Grundstücksbörse Rhein-Ruhr AG geht den umgekehrten Weg: Den Zuschlag erhält stets der Meistbietende. Der Bieterwettbewerb führt häufig dazu, dass der garantierte Angebotspreis deutlich übertroffen wird. Im Interview erklären Vorstand Gordon Brandt und Frank Dohrmann (Geschäftsführer der Neutralis Süd Kapitalberatung GmbH und Vertriebspartner Süd) den Ablauf der Auktionen.

Hinkt der Vergleich, wenn ich sage, das Auktionshaus Grundstücksbörse Rhein-Ruhr versteigert Immobilien wie Sotheby's in London es mit Kunst und Luxus macht?

Frank Dohrmann: Der Vergleich ist im Kern durchaus stimmig, denn sowohl das Auktionsverfahren von Sotheby's als auch unsere Immobilienauktionen führen die Verkäufer und Käufer zum gleichen Ziel: Das höchste Gebot begründet den Kaufpreis und den Kaufvertrag. Auf dem Weg zu diesem Ziel besteht unsere Kernaufgabe darin, alles für eine professionelle Vermarktung und bestmögliche Bietersituation zu unternehmen. Dabei stellen wir in einem sehr wertigen Rahmen stets mit einem der regional führenden Notariate die juristische Überwachung sicher, die das deutsche Recht verlangt. Denn für den Kauf von Grundstücken, Häusern, Eigentumswohnungen und grundstücksgleichen Rechten herrscht in Deutschland sinnvollerweise Notarpflicht.

Wie sind die Grundregeln der Immobilien-Auktion?

Frank Dohrmann: Für unsere Immobilienverkäufer besteht die wichtigste Grundregel darin, dass aus einer fairen Marktwertanalyse ein vertraglich vereinbartes Mindestgebot wird, das die Verkäufer wirtschaftlich absichert. Damit ist das Verfahren für den Verkäufer einerseits kalkulierbar und risikofrei, andererseits profitiert er von der Chance auf einen schönen Mehrerlös, der in der Dynamik einer Bieterschlacht entsteht. Aus Sicht der Bieter besteht die wichtigste Grundregel darin, dass wir in unseren Auktionskatalog realistische Mindestgebote aufnehmen, damit auch die Chance auf einen fairen Kaufpreis besteht. Außerdem ist unseren Bieter wichtig, dass sie rechtssicher den Zuschlag bekommen, denn entschiedene Investoren



Das Mindestgebot ist zu 100 Prozent sicher, darunter wird nicht verkauft.

FRANK DOHRMANN
Vertriebspartner Süd

möchten ebenso wenig verhandeln müssen wie entschiedene Verkäufer. Wir kehren die Preislogik also konsequent um, indem wir Immobilien ausgehend vom Mindestgebot versteigern. Weil dabei alles gerichtsfest und innerhalb weniger Stunden am Auktionstag geschieht, ist eine Auktion bestens geeignet, den Marktpreis der jeweiligen Immobilie zu finden und zugleich rechtssicher mit dem Prozedere des Kaufvertrages zu verbinden.

Welche Immobilienarten versteigern Sie in Ihren Auktionen ?

Gordon Brandt: Unser Spektrum umfasst im Wohnbereich alles was man kennt: Eigentumswohnungen ebenso wie Ein- und

Mehrfamilienhäuser und Wohn- und Geschäftshäuser. Darüber hinaus versteigern wir neben reinen Gewerbeimmobilien auch Bauland, Agrar- und Forstflächen.

Wie sieht ein Bietergefecht aus und wie groß sind die Preisschritte, die Sie bei der Erhöhung gehen?

Frank Dohrmann: Der Auktionator legt die Gebotsschritte stets angemessen zum Mindestgebot fest. So hat beispielsweise ein kleineres Stück Wald, das für 7.000 Euro in die Auktion geht, eher Schritte in Höhe von 500 Euro je Gebot, während ein Mehrfamilienhaus, das mit 640.000 Euro Mindestgebot startet, bei Bieterschritten in Höhe von 5.000 Euro liegt. Jederzeit dürfen Bieter allerdings deutlich höhere Gebote aufrufen und so das Bietergefecht beschleunigen.

Ein klassisches Bietergefecht sieht zum Beispiel so aus: Für eine leerstehende Wohnung in guter Lage boten beispielsweise im Frühjahr acht Parteien, von denen alle persönlich im Bietersaal waren. In dieser Bieterschlacht stieg der Preis ausgehend von dem Mindestgebot in Höhe von 149.000 Euro auf den Kaufpreis von 181.000 Euro. Nach dem dritten Hammerschlag, der nach deutschem Recht den Kaufvertrag begründet, standen alle Parteien auf und die Käuferpartei ging zur Gegenzeichnung des notariellen Protokolls, das den Kaufvertrag verbietet.

Wie wird der Wert einer Immobilie festgestellt, die Ihnen für eine Auktion angeboten wird?

Frank Dohrmann: Das Auktionshaus bearbeitet jede Immobilie in einem mindestens zweiköpfigen Team, wobei sowohl die Immobilienart als auch der Standort maßgebend ist – denn Expertise und Erfahrung mit den unterschiedlichen Immobilienarten und Regionen sind unser größtes Kapital. Üblicherweise erfolgt unsere Marktwertanalyse und Mindestgebotsempfehlung in zwei Schritten. Zunächst auf der Basis aller bewertungsrelevanten Eckdaten, vorhandener Fotos und ggf. auch älterer Exposés vom grünen Tisch aus. Hierbei legen wir verschiedenste Bewertungsansätze zugrunde und würdigen immer auch, ob es sich um ein klassisches Renditeobjekt handelt, oder das Objekt eher für Eigennutzer geeignet ist, deren „Rendite“ in der entsprechenden Lebensqualität liegt. Wenn unsere Interessenten mit unserer Mindestgebotsempfehlung einverstanden sind, kommt die persönliche Besichtigung vor Ort hinzu, bei der wir in der Regel auch schon Fotos, Videos und Drohnenaufnahmen für unsere aufwändigen Exposés anfertigen.

Was geschieht, wenn ein Objekt zum Mindestgebot nicht verkauft werden kann?

Frank Dohrmann: Dann gibt es zwei Möglichkeiten, erstens der Verkauf im Rahmen einer vorher vertraglich vereinbarten Nachfrist. Das ist zum Beispiel sinnvoll, wenn Kaufinteressenten bis zum Auktionstermin die Akkreditierungsbedingungen nicht erfüllen konnten, also zum Beispiel keine Finanzierungszusage vorlegen können. Die zweite Möglichkeit ist der Verkauf in einer anderen Auktion.

Wie machen Sie Werbung für die zur Auktion anstehenden Objekte?

Frank Dohrmann: Für jede unserer Auktionen erstellen wir einen eigenen Auktionskatalog, der mittlerweile über 8.000 mal gedruckt und an unseren Investorenkreis postalisch versendet wird. Unsere Investoren sind darüber hinaus gewohnt, den Katalog auch online zu erhalten, denn dies erleichtert ihnen die unternehmensinterne Kommunikation. Unabhängig davon steuern wir für die Einzelobjekte auch die üblichen Internetportale an, über die unser aufwändiges und stets für Finanzierer geeignetes Exposee ebenso angefordert werden kann, wie über unseren gedruckten und digitalen Auktionskatalog



Mit dem dritten Hammer-schlag ist der Kaufvertrag rechtlich bindend.

GORDON BRANDT
Vorstand

Darüber hinaus arbeiten wir mit Direktansprachen oder auch der örtlichen Presse. Und für eine Gewerbeimmobilie sprechen wir gerne auch mit der örtlichen IHK und der Wirtschaftsförderung der jeweiligen Stadt und umliegender Gemeinden.

Haben Teilnehmer der Auktion das für Sie infrage kommende Objekt vor der Versteigerung persönlich besichtigt?

Frank Dohrmann: Ja, dies ist der Regelfall und wir legen hier stets Wert auf Einzelbesichtigungen, denn Interessenten möchten auch an das Prozedere einer Auktion herangeführt werden. Aufgrund unserer Live-Übertragungen ins Internet und in unsere Auktions-App können Bieter auf vier Arten mitbieten:

Vor Ort im Saal, wie man es etwa aus Filmen kennt. Hier halten die Bieter ihr jeweilige Bieternummer für das nächste Gebot hoch, was den Datenschutz wahrt.

Zweitens digital über unsere Auktions-App, die wir vor jeder Auktion freischalten.

Drittens per schriftlichem Vorgebot – hierbei wird der Bieter unter notarieller Aufsicht in den einzelnen Bieterschritten bis zu seinem Höchstlimit vertreten.

Und viertens telefonisch, wobei aus juristischen Gründen bei Telefongeboten stets vorher ein schriftliches Vorgebot abgegeben wird. Der Bieter kann dann jedoch sein Vorgebot noch fernmündlich überschreiten, wenn er dies möchte.

Welche Arbeitsschritte werden ausgelöst, nachdem ein Bieter den Zuschlag erhalten hat?

Gordon Brandt: Mit dem dritten Hammer-schlag für das jeweilige Versteigerungslos ist der Kaufvertrag wirksam und rechtlich bindend. Käufer, die vor Ort im Auktionssaal mitgeboten haben, zeichnen anschließend das notarielle Protokoll, welches den Kaufvertrag beurkundet. So wird der Kaufvertrag durch den Notar rechtskräftig festgehalten und verifiziert. Sind die Käufer nicht vor Ort, weil sie per Vorgebot, Auktions-App oder Telefon geboten haben, vertreten wir sie bei der ersten Gegenzeichnung auf Basis einer Vollmacht, was anschließend durch eine Nachgenehmigung bei einem frei bestimmbaren Notar nochmals formell bestätigt wird.

In welchem Maße übersteigen die erzielten Verkaufspreise durchschnittlich das gesicherte Mindestgebot?

Gordon Brandt: Das ist so sehr von der einzelnen Immobilie und der jeweiligen Bietersituation abhängig, dass es unseriös wäre, hier mit einer Zahl zu operieren. Wir erleben allerdings oft Steigerungen von 15 bis 30 Prozent und mehr, gemessen am Mindestgebot des Verkäufers. Und wir veröffentlichen die Ergebnisse transparent auch auf unserer Homepage.

Wie viele Bieter beteiligen sich in der Regel an einer Auktion?

Frank Dohrmann: Auch dies hängt sehr stark von dem jeweiligen Katalog und der Marktphase ab. Eine derzeit übliche Bieter-Anzahl liegt zwischen 80 und 110 Bietern pro Auktion – über alle vier beschriebenen Bieterwege zusammengerechnet.

Wie viele Auktionen finden jährlich statt und wie teilen Sie den Markt regional auf?

Frank Dohrmann: Wir versteigern zweimal pro Jahr in der Essener Philharmonie und über ein mit uns sehr eng verbundenes Partnerauktionshaus bis zu viermal jährlich im Goerzwerk in Berlin. Weil wir den süd-deutschen Markt sehr ernst nehmen, kommt mit dem Haus der Wirtschaft in Stuttgart nun ein hochwertiger Auktionsort in einer dritten Metropolregion hinzu. Dabei bauen wir den Vertrieb in Süddeutschland mit der Neutralis Süd Kapitalberatung GmbH gemeinsam auf. Neben Baden-Württemberg und Bayern sehen wir für unsere Stuttgarter Auktionen auch Rheinland-Pfalz und Hessen als stimmige Zielgebiete.

Die Fragen stellte Thomas Engelbrecht

Kontakt und Termine

Mail: Frank.Dohrmann@AGB-RR.de
www.neutralis-sued.de/auktionshaus

Die kommenden Immobilienauktionen der Grundstücksbörse Rhein-Ruhr AG:

■ Herbst-Auktion

26. September 2024 ab 11 Uhr
in der Philharmonie Essen.

■ Winter-Auktion

13. Dezember 2024 ab 11 Uhr
im Haus der Wirtschaft
in Stuttgart.

Der Live-Stream wird jeweils kurz vor der Auktion unter www.agb-rr.de freigeschaltet.

Im Falle Süddeutscher Auktionen zukünftig zusätzlich auch unter www.neutralis-sued.de/auktion-live

Der Katalog der Verkaufsobjekte lässt sich hier bestellen:
www.agb-rr.de/immobilien-auktion-katalog-bestellen