

Online unter dem Hammer

AUKTIONEN ■ Ein US-Anbieter bringt Schwung in das Versteigerungsgeschäft.

Von Rüdiger Apel



FOTO: THORBEN WENGER/PIXELO

Spitzenjahr 2007 Immobilien im Wert von 126 Millionen Euro und im Jahr 2011 immerhin Immobilien im Wert von 93 Millionen Euro versteigert.

Neben den bereits vorhandenen deutschen Immobilienversteigerern versucht nun das US-amerikanische Versteigerungshaus Auction.com in Deutschland Fuß zu fassen und veranstaltete im Dezember 2012 seine erste Online-Auktion. Man betrachtet dies aus Unternehmenssicht als ersten Schritt im Rahmen von weltweiten Expansionsplänen. Welche Dimensionen dieses Geschäft von Auction.com in den USA erreicht hat, zeigen die Zahlen der Online-Auktionsplattform, die dort 2007 gelauncht wurde. Seitdem versteigerte sie Immobilien mit einer Summe von 16 Milliarden US-Dollar, davon Gewerbeimmobilien im Wert von zehn Milliarden und Wohnungen für sechs Milliarden. Im Jahr 2012 wurden in den USA 1.000 Gewerbeobjekte mit einem Wert von 2,8 Milliarden Dollar im Rahmen von Auktionen versteigert.

Nach Angaben des Unternehmens wird Käufern und Verkäufern durch einfache Anmeldung mit der gültigen E-Mail-Adresse eine Online-Plattform zur Verfügung gestellt, die einen leichten Zugang zu Due-Diligence-Unterlagen und eine transparente Preisgestaltung ermöglicht. Im Gegensatz zu bereits existierenden Auktionshäusern hat Auction.com einen anderen Objektschwerpunkt. Es werden nicht nur, wie bei der Deutschen Grundstückauktionen AG, kleinere Gewerbeimmobilien, Wohnimmobilien und Grundstücke gehandelt, sondern auch Großobjekte.

Ganz neu am Markt ist der Gebrauchtwagenvermarkter Auktion & Markt AG aus Wiesbaden. Das Unternehmen führt neben Automobilauktionen nun auch Versteigerungen von Gewerbeimmobilien durch. Den neuen Geschäftsbereich leitet Günter Kaufmann (44), zuletzt Head of Real Estate German bei der Bank of Scotland in Frankfurt. Der Bereich fi-

In Deutschland ist die bekannteste Form der Immobilienauktion die Zwangsversteigerung. Im Gegensatz dazu sind die Online-Auktionen freiwillig. In Deutschland nutzen seit 1985 sowohl private Eigentümer als auch Städte, Gemeinden, Banken, Immobilienfonds, gemeinnützige Organisationen und auch Insolvenzverwalter die Möglichkeit einer Versteigerung. Dabei handelt es sich häufig um Objekte, die auf dem freien Markt schwer zu vermitteln sind.

Freiwillig statt Zwang

Gesetzliche Grundlage für die freiwilligen Immobilien-Versteigerungen stellen die Paragraphen 34b, 34c der Gewerbeordnung und die Versteigerungsordnung dar. Nach Auffassung des Kammergerichts Berlin (Urteil vom 11. Mai 2001, Aktenzeichen: 5 U 9586/00) ist eine Internetauktion keine Versteigerung gemäß Paragraph 34 b Gewerbeordnung. Daher wäre der Veranstalter nicht gehalten, die Vorschriften der Versteigerungsordnung einzuhalten.

Das Oberlandesgericht Frankfurt vertritt ebenfalls die Auffassung, dass es sich nicht um den klassischen Fall einer Versteigerung handelt, sondern um einen Verkauf gegen Höchstgebot (Urteil vom 1. März 2001, Aktenzeichen: 6 U 64/00), da sonst jede Versteigerung mindestens zwei Wochen im Voraus bei den entsprechenden Behörden und IHKs angemeldet und genehmigt werden müsste. Das Landgericht Hamburg (Urteil vom 11. April 1999) sieht hingegen grundsätzlich alle Merkmale einer klassischen Versteigerung erfüllt.

Für die Online-Auktionen von Auction.com in Deutschland gilt, dass die am Kauf Interessierten sich zuvor auf der deutschen Internetplattform des Unternehmens die angebotenen Immobilien ansehen können. Will ein Interessent detaillierte Informationen über ein Objekt erhalten, so muss er sich registrieren las-

Freiwillige Immobilienauktionen kennt man in Deutschland seit 1985. Damals gab es die erste Auktion der Berliner Grundstücksauktionen mit 19 Objekten. Die erste Internetauktion von Gewerbemietverträgen hat das Nachfolgeunternehmen Deutsche Grundstücksauktionen AG 2003 durchgeführt. Bereits 2010 realisierte das in 2004 gegründete Tochterunternehmen Deutsche Internet Immobilien Auktionen GmbH die 100. Auktion. Neben der Deutschen Grundstücksauktionen AG sind als größere Unternehmen noch das Auktionshaus Karhausen AG und IMVE Immobilienversteigerungsgesellschaft auf diesem Markt tätig. Welche Größenordnungen dies bereits angenommen hat, kann man an den Zahlen der Deutsche Grundstücksauktionen ablesen. So wurden im

sen. Damit ist auch eine Verschwiegenheitserklärung verbunden. Zudem muss der Interessent seine finanzielle Solvenz nachweisen. Auch wird versucht, Geldwäscher draußen zu halten.

Im Vorfeld bleiben Verkäufer und Bieter anonym. Der Verkäufer lernt den Käufer erst nach Abschluss der Versteigerung kennen. Der Verkäufer zahlt für die Leistung des Auktionshauses nichts. Die Courtage hat der Käufer zu leisten. Diese soll in Deutschland einschließlich der Mehrwertsteuer sechs Prozent des Kaufpreises oder mindestens 24.000 Euro betragen. Versteigerungen werden dann angesetzt, wenn zwischen 30 bis 50 Immobilien im Pool liegen.

Live im Web

Versteigert werden die Objekte teilweise in Vorort-Veranstaltungen, teilweise aber auch in Live&Webcast-Auktionen, also über das Internet. Die Veranstalter versprechen sich bei den Internet-Auktionen eine erhöhte Anzahl an Interessenten, da diese in Echtzeit an der Auktion teilnehmen können. Grundsätzlich geben

die Auktionshäuser für freiwillige Auktionen vor der Versteigerung einen Katalog heraus. Darin werden der festgelegte Auktionstermin und das Mindestgebot genannt. Die erzielten Preise werden zu einem späteren Zeitpunkt veröffentlicht.

Will ein Eigentümer ein Objekt über ein Online-Auktionshaus auf den Markt bringen, so wird es zunächst evaluiert und danach ein Versteigerungsauftrag geschlossen. Dieser legt alle wichtigen Abwicklungsdetails zwischen dem Verkäufer und dem Auktionshaus fest. Die Versteigerungsbedingungen werden schließlich auch Bestandteil des Kaufvertrags. Damit sich die potenziellen Käufer ein Bild machen können, stellt das Auktionshaus das Objekt auf der Homepage und dem entsprechenden Katalog ausführlich dar, aber auch in Print- und Onlinemedien.

Auch Besichtigungstermine organisieren die Auktionshäuser. Ein klassischer Makler erstellt sowohl für Verkäufer beziehungsweise Vermieter ein individuelles Exposé. Für den Verkäufer koordiniert er die Besichtigungstermine und bietet Unterstützung bei der Gestaltung des Kaufvertrages an.

Mit dem Einstieg von Auction.com am deutschen Markt zeigte sich Co-CEO Ken Rivkin zufrieden. Am 27. September 2012 war die Plattform gestartet, am 5. Dezember standen 30 Gewerbeimmobilien zur Versteigerung an – diese Größenordnung hatte das Unternehmen auch angepeilt. Bei den 30 angebotenen Immobilien handelte es sich im Wesentlichen um Büro- und Geschäftshäuser, Mehrfamilienhäuser und Einzelhandels- und Logistikimmobilien. Ein Großteil der Objekte lag in den Bundesländern Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz und Hessen. Die angebotenen Objekte stammten von einer Bank, einem Immobilienfonds, einem geschlossenen Immobilienfonds und einem Insolvenzverwalter. Die avisierten 75 Millionen Euro wurden bei der Auktion übertroffen.

Die Verantwortlichen sind mit der Resonanz der Verkäufer-Seite „sehr zufrieden“, ohne genauere Zahlen zu nennen. Auch die Auktionsergebnisse hätten den Erwartungen entsprochen. Eine weitere Auktion soll bereits in diesem Monat folgen. Das Unternehmen plant hierzulande vier bis sechs Versteigerungen von Gewerbeimmobilien pro Jahr. 