

UNTERNEHMEN | 09.05.2013

ONLINE-AUKTIONEN

"In kürzerer Zeit mehr erreichen"

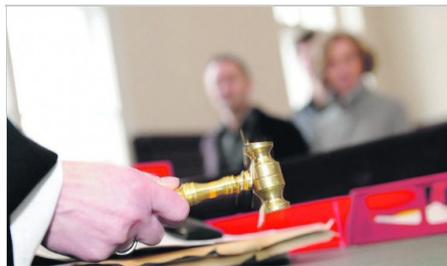
VON MELANIE AGNE

Sind nach hartnäckigen Ladenleerständen die Wertsteigerungsfantasien ausgereizt, versuchen immer mehr Bestandshalter den Bodensatz ihrer Portfoliokäufe doch noch loszuschlagen. Schließlich laufen dieser Tage Kredite aus den Boomjahren 2005 bis 2007 in Höhe von 150 Mrd. Euro aus, ein Großteil davon für Einzelhandelsportfolios. Online-Auktionen kommen da gelegen, um in weitere Interessentenkreise vorzudringen. Neben der US-amerikanischen Plattform Auction.com, die im vergangenen Dezember die erste deutsche Online-Auktion abhielt, startet in der zweiten Maihälfte mit propertybid.de nun die zweite Plattform.

Der Wiesbadener Auto-Auktionator Auktion & Markt will mit seinem Gewerbeimmobilien-Ableger propertybid.de nach Pfingsten die ersten Objekte online unter den Hammer bringen.

"Wir starten, sobald alle verfügbaren Informationen zu den akquirierten Objekten vorliegen", kündigt Günter Kaufmann an, der seit Jahresbeginn Geschäftsführer von propertybid.de ist.

Anders als die Amerikaner wollen die Hessen nicht etwa zunächst 30 bis 50 Objekte zusammenbringen, bis die erste Auktion startet, sondern über Einzelobjekte Fahrt aufnehmen.



Sind die Wertsteigerungsfantasien am Ende, versuchen immer mehr Bestandshalter und Immobilienverwerter für faule Kredite ihr Glück mit Online-Auktionen, um sich weitere Interessenten zu erschließen.

Bild: djd/Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft

Die Vorteile der Online-Auktion liegen auf der

Hand: "In kürzerer Zeit mehr erreichen", bringt es Kaufmann auf den Punkt. "Verkäufer treffen auf der Plattform auf willige Akteure und kommen innerhalb von drei Monaten zum Verkauf." Die Kaufpreisermittlung sei transparent, denn der Verkäufer erhalte das, was Käufer zu einem bestimmten Zeitpunkt zu zahlen bereit seien. Verkäufer, die hohe Anforderungen an die Transparenz des Bieterprozesses haben, wie Servicer (Immobilienverwerter für faule Kredite), erhalten Kaufmann zufolge Reports für sich und die Banken, wer wann wie viel geboten hat.

Käufer zahlt 5% plus MwSt.

Auch der Käufer, der nach Geschäftsabschluss ein Aufgeld in Höhe von 5% plus Mehrwertsteuer entrichten muss, profitiert Kaufmann zufolge: Er muss keine Maklergespräche führen und darauf warten, dass Fakten erst nach und nach vom Eigentümer eingeholt werden. "Alle Infos stehen schon im Datenraum bereit", erläutert Kaufmann. Exposés und Grundbuchauszüge seien vorab von seinen Mitarbeitern gesichtet und geprüft worden, bei Ungereimtheiten werde nachgehakt. Zudem erhalte der Käufer durch die Einsicht in die Gebote anderer Interessenten Gewissheit, nicht zu viel bezahlt zu haben.

Doch gerade die Verkäufer, die zur Kaufpreisermittlung Transparenz suchen, fürchten diese auch. "Wir haben uns Auction.com angesehen und waren einigermaßen erschrocken, wie einfach man Grundbuchauszüge mit kompletten Darlehensnamen einsehen kann", berichtet ein Mitarbeiter eines Servicers, der sich nun von propertybid.de mehr Datenschutz für den Verkäufer erhofft.

Diese Sorge versucht Kaufmann zu zerstreuen. "Ohne Registrierung sieht man auf propertybid.de nur einige Fotos der Immobilie und ein Exposé mit Lagebeschreibung." Für den Zugang zum Datenraum und zu den Objektunterlagen muss die Registrierung erfolgen. Dafür wird die Identität geprüft, Vertraulichkeit vereinbart und die Bonität des Bieters durch Vorlage einer generellen Bonitätsbestätigung von dessen Bank bestätigt. Propertybid.de rechnet vorwiegend mit Interessenten, die mit einem niedrigen Fremdkapitalanteil arbeiten und eine Bank im Hintergrund haben, die sagt, "das machen wir mit". Wer bieten will, muss eine Bietsicherheit in Höhe von 5% des Ausrufpreises vorlegen - entweder durch Vorlage einer Bankbürgschaft oder durch Zahlung auf ein Treuhandkonto.

Zuschlag ist noch kein Vertrag

Sobald die Immobilie online steht, haben Interessenten sechs bis acht Wochen Zeit, um Gebote abzugeben. Die Möglichkeit zur weiteren Due Diligence und Vorortbesichtigung wird durch propertybid.de ermöglicht. Während der heißen Hotbidphase, die dann im Zuschlag mündet, verlängert sich die Auktion mit jedem neuen Gebot um 3 Minuten, um allen Interessenten genügend Zeit für ein neues Gebot zu lassen. Andere Bieter können die Gebote zwar sehen, aber nicht zuordnen, da ähnlich wie bei Ebay die Bieter nur anonymisiert mit einem Nickname zu sehen sind. Ist der Zuschlag erteilt, steht der Gang zum Notar an. Der Zuschlag allein ist rechtlich nicht bindend.

Das Interesse der Branche an Online-Auktionen ist groß, weil der Bodensatz der Pakete, die in der Boomphase 2005 bis 2007 wie geschnitten Brot an internationale Investoren gingen, haftet wie eingetrockneter Kleister. Schließlich laufen derzeit Kredite in Höhe von 150 Mrd. Euro aus, mit denen die Portfolio-Käufe dieses Hypes finanziert wurden. Viele davon sind Einzelhandelspakete, die an die Banken zurückgefallen sind und nun in deren Auftrag von Kreditsevchern verscherbelt werden.

Prominente Beispiele sind die ehemaligen Hertie-Standorte von Dawnay, Day oder die Immobilien des britischen Börsenvehikels Treveria, ein Sammelsurium aus Geschäftshäusern und Fachmarktzentren. Zu nennen wären aber auch Pakete wie die rund 35 Praktiker-Filialen, für die der Kreditverwerter Hudson Advisors angeblich einen Käufer sucht. Man hört, dass die Märkte nach einem gescheiterten Paketverkauf nun einzeln veräußert werden sollen.



So soll die Online-Auktionsplattform propertybid.de aussehen.

Bild: propertybid.de

Online-Auktionatoren

Auction.com: Die Plattform für Gewerbeimmobilien-Auktionen mit Sitz in Irvine, Kalifornien, gehört wie Hatfield Philips (Servicer des Treveria-Portfolios) zur LNR-Gruppe mit Sitz in Florida. Auction.com akquiriert in der Regel 30-50 Gewerbeobjekte und startet dann gesammelt die Auktion. Ende 2012 versteigerte der deutsche Ableger die ersten 30 Objekte im Wert von mehr als 75 Mio. Euro. Die nächste Auktion ist hierzulande am 20. Juni. Darüber hinaus besteht für deutsche Verkäufer auch die Möglichkeit, Objekte bei Auktionen in London anzubieten. Seit dem Launch 2008 hat Auction.com in den USA und Deutschland rund 20 Mrd. USD mit mehr als 100.000 versteigerten Objekten Erlöst. Wer den Zuschlag erhält, zahlt 6% des Kaufpreises inkl. MwSt. oder mindestens 24.000 Euro.

Propertybid.de: Die Online-Auktionsplattform für Gewerbeimmobilien gehört zur Wiesbadener Aktiengesellschaft Auktion & Markt, die im Jahr 2012 rund 80.000 Fahrzeuge für mehr als 1 Mrd. Euro versteigerte. Die ersten Online-Auktionen für Gewerbeobjekte mit Volumina zwischen zunächst 1 Mio. und 10 Mio. Euro sollen nach Pfingsten beginnen. Das Aufgeld für den Erwerber liegt bei 5% zzgl. MwSt. (ma)