

Die Immobilienwirtschaft in Neuseeland (3)

Die Auktion als Verkaufsmethode für Immobilien

Bei der Vermittlung von Immobilien geht Neuseeland aus deutscher Sicht neue Wege: Nach anfänglichen Schwierigkeiten hat sich das System der Auktion durchgesetzt. Diese Verkaufsmethode ist nach wie vor sehr erfolgreich. Ein internationales Immobilienunternehmen vermittelte im Jahr 1999 in Neuseeland Immobilien im Wert von über 300.000.000,00 NZ\$

sönlichen Eindruck über das Objekt verschaffen kann. Anschließend unterbreitet der Makler dem Eigentümer ein Konzept zur Vermittlung der Immobilie (Submission). Bei der Besprechung des Konzeptes werden die Marketingaktivitäten sowie die Verkaufsmethode abgeklärt. Es kommt zu einer Übereinkunft, dass die Immobilie durch eine Auktion vermittelt werden soll. Infol-

Sobald der Eigentümer seine Unterschrift unter dieses Dokument gesetzt hat, ist dieser gegenüber dem Maklerhaus rechtlich gebunden.

In den kommenden vier Wochen wird die Immobilie im Rahmen des durch den Eigentümer genehmigten Marketingbudgets inseriert. Dies geschieht meistens mit farbigen besonders gestalteten Anzeigen. In diesen emotionalen Inseraten werden folgende Daten hinsichtlich der Auktion bekannt gegeben:

1. Ort, Datum und Uhrzeit der Auktion
2. Besichtigungszeiten für Open Homes (Öffentliche Besichtigungen). Sie finden vorwiegend an Wochenenden statt, da die Kunden erfahrungsgemäß in dieser Zeit über mehr Freizeit verfügen.

Es liegen also nur vier Wochen zwischen der Aufnahme in den Auktionsbestand und der eigentlichen Auktion.

Aber warum gerade vier Wochen?

Interessenten unterbreiten dem Verkäufer in diesem Zeitraum ein Angebot, das sich zwischen den Vorstellungen des Verkäufers und den tatsächlichen Marktwert befindet. Es besteht durchaus die Möglichkeit, die Immobilie vor der Versteigerung zu verkaufen, wenn der Verkäufer den gebotenen Preis ak-


zeptiert. Wird dieser Preis vom Eigentümer jedoch nicht akzeptiert, kommt es zur folgenden Situation: Während dieser vier Wochen wird dem Verkäufer klar, dass seine Preisvorstellungen zu hoch sind. Nach vier Wochen treffen dann die in der Regel die nach unten korrigierten Preisvorstellungen des Verkäufers und der tatsächliche Marktwert (ablesbar an den letzten Geboten) mehr oder minder aufeinander. Der Verkäufer fixiert einen Mindestverkaufspreis (nicht Mindestgebot), der unabhängig von der Marktlage ist. Die letzten Gebote geben ihm einen Anhaltspunkt. Hieran wird der Auktionator versuchen, sich zu orientieren.

Dies stellt sich graphisch wie folgt dar:

Woche 1	Woche 2
Woche 3	Woche 4

Am Tage der Auktion treten die Interessenten häufig in einen sehr starken Wettbewerb, der abhängig von der Anzahl der Interessenten sowie vom Zustand des Objektes ist.

Ein solcher intensiver Wettbewerb ist nur möglich, weil jeder einzelne Interessent das Objekt bereits kennt und sich seinen persönlichen Eindruck verschafft hat.

Der Bieter mit dem höchsten Gebot bzw. der den Mindestverkaufspreis bietet, erhält den Zuschlag. Dieser Bieter unterschreibt ein notarielles Kaufangebot (Verkaufsangebot und Kaufangebot ergeben den Kaufvertrag). Mit dem Abschluss des Kaufvertrages wird die Vergütung von dem 



Ein frei stehendes Einfamilienhaus mittlerer Preisklasse

(über 210.000.000,00 DM) – alleine durch Auktionen. Immobilienverkäufe im Wert von etwa 26.250.000,00 DM im Monat ist hier der Normalfall.

Es stellen sich nun die folgenden wichtigen Fragen, die eine Antwort verlangen:

1. Wie stellt sich der Ablauf dieser Verkaufsmethode dar?
2. Was macht diese Verkaufsmethode so erfolgreich?
3. Welche Probleme könnten in Deutschland auftreten?

Es wird zunächst der Ablauf dieser erfolgreichen Verkaufsmethode in Neuseeland dargestellt:

Ein Eigentümer eines Objektes entschließt sich, seine Immobilie zu verkaufen. Er sucht daher ein professionelles Maklerhaus auf. Es kommt zur Ortsbegehung, damit der Makler sich einen ersten per-

gedessen unterschreibt der Eigentümer eine sog. „Auction Authority“, die den Makler dazu ermächtigt, die Immobilie zu verkaufen (auf die rechtlichen Rahmenbedingungen hinsichtlich dieser Einverständniserklärung sowie des gesamten Systems wird noch genauer eingegangen). Diese Einverständniserklärung gliedert sich wie folgt:

1. Erlaubnis für die Auktion
2. Art des Maklervertrages (ein Alleinauftrag ist hier zwingend notwendig!)
3. Zustimmung zur Marketingkampagne (diese wird dem Eigentümer inklusive der Kosten im Rahmen des Vermittlungskonzeptes vorgestellt)
4. Kosten für die Auktion (Vergütung für den Auktionator, notarielles Verkaufsangebot, etc.)



Der englische Baustil ist sehr verbreitet.



Reihenhaus im Angebot – der Verkauf wird stolz per Fensteraufkleber verkündet

Käufer an den Auktionator gezahlt.

Der Prozess der Auktion beschleunigt daher die Vermittlung einer Immobilie. Dies wird durch eine intensive Marketingkampagne unterstützt. Ein weiterer positiver Aspekt ist die Tatsache, dass für den Eigentümer der beste Marktpreis erzielt werden kann.

Es sind drei zentrale Aspekte, die die Auktion zu einer erfolgreichen Verkaufsmethode machen:

1. Die Immobilie ist i. d. R. nur vier Wochen am Markt.
2. Es wird am Tag der Auktion der beste Marktpreis für die Immobilie des Eigentümers erzielt.
3. Ein emotionales Marketing sowie die Open Homes können dafür sorgen, dass die Vermittlungsdauer unter vier Wochen sinkt.

Da in Deutschland in der Vergangenheit Immobilien vorwiegend im Rahmen von Zwangsversteigerungen versteigert wurden, sind Immobilientransaktionen mit der Hilfe einer Auktion noch nicht besonders positiv belegt.

Meiner Meinung nach ist hier ein Umdenken erforderlich.

Ich sehe zwei Hauptprobleme an der Auktion nach neuseeländischen Muster als Verkaufsmethode in Deutschland:

1. Nicht jeder Eigentümer wird bereit sein, 10.000,00

DM oder mehr für eine vierwöchige Marketingkampagne und die Auktion auszugeben – neben der Provision.

2. Sicherlich ist die Chance groß mit der Hilfe einer Auktion einen hohen Erlös zu erzielen. Jedoch kann auch genau das Gegenteil eintreten. Also: Ein Verlustgeschäft muss immer mit einkalkuliert werden. Das ist im Wirtschaftsleben eben so.

Trotz der hohen Kosten für den Eigentümer überwiegen aus meiner Sicht eindeutig die genannten Vorteile. Jede Verkaufsmethode ist mit einem Risiko behaftet. Dieses Risiko ist zwar minimierbar – jedoch kann man es nicht ausschließen. Die Auktion als Verkaufsmethode ist kein Allheilmittel – jedoch eine große Chance für eine schnelle und faire Vermittlung von Immobilienobjekten am Markt.

Ein Beispiel aus der Praxis: In dem Zeitungsartikel „Bei Immobilienauktionen macht die Stimmung den Preis“ vom 23.08.00 in der Zeitung „Die Welt“ wird die Akzeptanz wie auch der Erfolg der Auktion als Verkaufsmethode beschrieben:

Michael Plettner, Vorstandsvorsitzender der Sächsischen Grundstücksauktionen AG, beschreibt das hauptsächlichliche Risiko dieser Verkaufsmethode kurz und knapp: „Leere Stuhlreihen sind das Schlimmste, was pas-

sieren kann“. Hinzu kommt: wenn die Atmosphäre nicht stimmt, dann gehen die Bieter nicht mit.

Ende September startete Plettners Unternehmen die bisher größte Auktion in Mitteldeutschland: Etwa 200 Häuser, Büro, Wohnungen und Grundstücke kommen unter den Hammer. Die Summe der Mindestgebote: über fünf Millionen Mark.

Bei der Sommerauktion seines Unternehmens stand das sächsische Diesbar-Seanitz zum Verkauf. Das Mindestgebot von 3,4 Mio. DM hat der Käufer noch um 2,1 Millionen überboten. „Der Markt ist da“, sagt **Plettner**. Auf deutschen Sparbüchern lagern Milliarden, und die müssen irgendwo hin.“

Hier kommt das Medium der Zukunft wieder ins Spiel: das Internet. Bieter und Verkäufer könnten sich im Netz zwar einig werden, aber „bei ei-

nem Notar müssen sie sich anschließend trotzdem treffen“, sagt **Plettner**.

„Das meiste geht zu marktüblichen Preisen weg“, sagt Plettner. Da seien dann oft emotionale Gründe im Spiel, wenn mehrere Bieter unbedingt das selbe Haus haben möchten. Deutlich kühler läuft die Auktion bei weniger begehrten Angeboten ab.

Dieses Beispiel zeigt, dass die Versteigerung von Immobilien außerhalb der Zwangsversteigerung durchaus eine Chance in Deutschland haben. Wer nicht wagt, der nicht gewinnt.

Jedoch gibt es in Deutschland noch keine formalen Regelungen wie in Neuseeland.

Christoph Ziercke 
FH Nürtingen

B&O 2