



Handzeichen für 6 Millionen Euro: Michael Plettner versteigert ein Kreuzberger Mietshaus in Berlin.

Foto Matthias Lüdecke

Eine Finca auf Teneriffa, eine Wohnung auf Sylt oder doch lieber eine Jugendstilvilla in Kleinschmalkalden? Für 29 000 Euro! Der Katalog für die Winterauktion der Deutschen Grundstücksauktionen AG enthält mehr als 100 Grundstücke, Häuser und Wohnungen. Kein Wunder, dass der Saal im Berliner Abba Hotel zur Auktion gut gefüllt ist. Vom elegant gekleideten Senior mit Einstecktuch über junge Familien bis zum Studenten ist alles vertreten. Gleich das erste Objekt, zwei Hallen in einem Gewerbegebiet in Halle an der Saale, sorgt für Aufsehen. Für 360 000 Euro steht es im Katalog. Doch ein Bietergefecht nimmt seinen Lauf. Die vom Auktionator festgelegten Bietungsschritte werden durch laut gerufene Gebote im Saal übersprungen, und letztlich erhält ein Japaner im Saal für 1,1 Millionen Euro den Zuschlag.

Auf den „umfassenden Sanierungs- und Modernisierungsbedarf“ des Objekts aus dem Bestand der Deutschen Bahn wird im Katalog und auch vom Auktionator hingewiesen. „Man wundert sich manchmal“, sagt Stefan Powels von der Deutschen Grundstücksauktionen AG, der an diesem Tag am Telefon Kontakt zu Bieterinnen und ihren Willen per Handzeichen dem Auktionator mitteilt.

Alle Objekte sind im Katalog ausführlich beschrieben. Es gibt Fotos, Daten zu Mieteinnahmen, und da der Katalog einige Wochen vor der Auktion online steht und auch per Post an mehr als 100 000 Interessierte verschickt wird, sind in aller Regel auch Besichtigungen vorher möglich. Und dazu ist auch dringend zu raten. Spontan bei der Auktion die Hand zu heben, weil das Objekt im Katalog irgendwie nett aussieht und der Preis günstig scheint, dieser Impuls sollte tunlichst unterdrückt werden. Denn das Bieten bei der Auktion ist eine Willenserklärung, die beim Zuschlag sofort in einen wirksamen Kaufvertrag mündet, der unwiderruflich ist. Darauf weist der Notar am Anfang und auch während der Veranstaltung mehrfach hin.

Man muss im Auktionsaal jedoch keine Angst haben, mit einem Kratzen am Kopf oder einem fröhlichen Winken zum Eigentümer einer alten Industrieanlage für 2,4 Millionen Euro zu werden. „Das ist ganz gefährlich, was Sie da machen“, ermahnt die Auktionatorin daher augenzwinkernd eine Dame im Saal. „Sie winkt die ganze Zeit.“ „Dieses Mal lasse ich das noch durchgehen“, sagt die Auktionatorin lachend. Im Ernst fragt sie jedoch oft nach: „Ist das ein Gebot?“ Und nur wenn dies eindeutig bestätigt wird, geht es weiter mit zum Beispiel „12 000 Euro sind geboten. Zum Ersten“. „Zum Ersten“, sagt die Auktionatorin sehr oft und schnell nach einem Gebot, unterstützt durch einen Hammerschlag. Doch bevor es einen zweiten und vor allem einen dritten Hammerschlag und damit den Zuschlag gibt, wird länger gewartet. Hier stellt sie immer noch einmal deutlich heraus, wer aktuell das höchste Gebot hat, auf welchen Betrag es lautet, und sie fragt mehrfach in den Saal und auch mit Blick auf die fünf oder sechs Auktionshausmitarbeiter an den Telefonen, ob wirklich niemand höher bieten will. Dies sind die Momente knisternder Spannung im Saal, die sich nicht selten durch kurzen Jubel oder Klatschen entladen, wenn der Zuschlag erfolgt. Eine Asiatin freut sich dabei über den Kauf zweier unbebauter Grundstücke in Plauen für 4000 Euro deutlich emotionaler als ein Herr, der für 2,41 Millionen Euro ein 5347 Quadratmeter großes Gewerbeareal mit diversen Hallen, Werkstat-

DIE VERMÖGENSFRAGE

Per Handzeichen zum Immobilienbesitzer

Auktionen sind in Deutschland ein ungewöhnlicher Weg des Immobilienerwerbs. Doch sie bieten für Verkäufer und Käufer Vorteile. Der Verlockung, unbedacht den Arm zu heben, muss jedoch widerstanden werden.

Von Daniel Mohr

ten, Büroflächen und kleinem Wohnhaus in Berlin-Spandau ersteigert hat. Die Deutsche Grundstücksauktionen AG besetzt eine Nische in Deutschland. Im Unterschied zu Zwangsversteigerungen von Amtsgerichten ist die Auktion in Berlin eine freiwillige Angelegenheit. „Wir sind nicht am Ende der Nahrungskette wie eine Zwangsversteigerung“, sagt Michael Plettner, Vorstandsvorsitzender der 1985 von seinem Vater gegründeten Deutschen Grundstücksauktionen AG, zu der auch die Tochtergesellschaften Sächsische, Norddeutsche und Westdeutsche Grundstücksauktionen AG sowie die Deutsche Internet Immobilien Auktionen GmbH und die Plettner&Brecht Immobilien GmbH gehören. „Es ist eine öffentliche, sehr transparente und weit über die regionalen Märkte hinausstrahlende Art, seine Immobilie zu ver-

MORGEN IN DER SONNTAGSZEITUNG

Endlich erwachsen

Wenn man Weihnachten nicht mehr bei den Eltern feiert

Fliegen ist zu billig

Lufthansa-Chef Carsten Spohr im Interview

Große Momente

Was bleibt in Erinnerung vom Sportjahr 2017?

Rätsel

Logik unterm Christbaum



Kostenloses Probeabo
0180 252 52, www.faz.net/probeabo

* 6 Cent pro Anruf aus dem deutschen Festnetz, Mobilfunkhöchstpreis 42 Cent pro Minute.

kaufen“, sagt Plettner. „Der Makler sucht immer nur regional nach Käufern, unsere Kataloge sind international verbreitet.“ Erwägt ein Verkäufer eine Auktion für seine Immobilie, schaut sich das Auktionshaus das Objekt genauer an, erstellt ein Exposé und macht einen Vorschlag für einen Einstiegspreis für die Auktion. Hierüber sollte der Verkäufer länger nachdenken, denn wenn es nur einen Bieter gibt, wird dies der Preis sein, den er für seine Immobilie erhält. Ist ihm der Preis zu niedrig, kommt kein Vertrag mit dem Auktionshaus zustande. Das ist in zwei Dritteln der Fälle so. Ansonsten kommt das Objekt in den nächsten Katalog. Sechs Wochen nach der Veröffentlichung sind die Auktionen. In rund 90 Prozent der Fälle gibt es Bieter, und es kommt am Tag der Auktion ein notarieller Kaufvertrag zustande. Verkäufe schon vor der Auktion finden nicht statt.

Im Berliner Abba Hotel gibt es mehrere Immobilien, für die niemand bietet, zum Beispiel für den Landgasthof Altranstädter nahe Leipzig mit 1265 Quadratmetern Grundstück und 600 Quadratmetern Wohn- und Nutzfläche zum Mindestgebot von 199 000 Euro. Solche Objekte können binnen zwei Monaten nach der Auktion in einer Nachversteigerung noch erworben werden. Andere, wie ein 3287 Quadratmeter großes Bahngrundstück mit ehemaligem Lokscheuppen im bayerischen Warmensteinach, geht für das Mindestgebot von 3000 Euro weg.

ber manche Verkäufer können sich auch über Verdopplungen und Verdreifungen des Preises während der Auktion freuen. Ein Baugrundstück in einer Einfamilienhausiedlung im Speckgürtel Berlins geht für 174 000 statt 65 000 Euro weg, und ein „Wald- und Unlandgrundstück“ 13 Kilometer südlich von Berlin direkt an der Autobahn A 10 bringt einen Auktionserlös von 252 000 Euro nach einem Anfangsgebot von 89 000 Euro für die 113 611 Quadratmeter Fläche.

Der Käufer sollte beachten, dass er neben dem Kaufpreis noch eine Courtage an das Auktionshaus zahlen muss. 7,14 Prozent beträgt sie für Zuschlagspreise ab 60 000 Euro. Bei kleineren Beträgen ist sie gestaffelt und kann bis zu 17,85 Prozent erreichen. Der Käufer sollte sich dieser Kosten bewusst sein. Dafür bekommt

er vom Auktionshaus eine breite Auswahl an Immobilien mit Exposés und die Hoffnung auf ein Schnäppchen. Er sollte sich vor der Auktion mit dem Objekt vertraut gemacht haben. Auf dieser Basis und in Kenntnis der eigenen Finanzlage sollte er dann ein Limit festlegen, bis zu dem er mitbieten will. Sich von der Dynamik der Auktion mitreißen zu lassen, die Hoffnung jedes Verkäufers, kann eine teure Angelegenheit werden. „Manche Kunden verbeissen sich in ein Bietergefecht“, sagt Plettner. „Durch die Gegengebote fühlen sie sich in ihrer Meinung zu der Immobilie bestätigt.“ Die Transparenz der Veranstaltung ist ein Vorteil. Der Käufer sieht, dass auch andere eine Zahlungsbereitschaft für die Immobilie haben und er mit seiner Meinung nicht völlig allein dasteht.

Sehr diszipliniert agierte bei der Berliner Auktion vergangene Woche ein junger Mann, der mit Frau und Baby um das teuerste Objekt der Versteigerung mitgeboten hat. 5,2 Millionen Euro waren das Mindestgebot für ein Mietshaus in Berlin-Kreuzberg mit 38 Wohnungen und sieben Geschäftseinheiten. Viele der mehr als 200 Menschen im Saal waren speziell wegen dieses Objekts gekommen. Demonstranten vor dem Saal fürchteten Luxusnarrungen, obwohl das Haus mit Quadratmetermieten von teilweise weniger als 3 Euro unter Milieuschutz steht. Strenge Sicherheitskontrollen vor dem Auktionsaal waren auch diesem Protest geschuldet, der sich trotzdem in lautstarken Unterbrechungen der Auktion im Saal niederschlug. Erst nachdem mehrere Personen aus dem Saal gebracht wurden, konnte die Auktion fortfahren. Der junge Mann, gut sichtbar mit seiner Frau an der Seite stehend, bot von Anfang an eifrig mit. Ein Herr im Saal sorgte mit Zwischenrufen von „5,6 Millionen“ und später „6 Millionen“ für größere Sprünge in den Bietungen. Später ging es in 20 000-Euro-Schritten schnell hin und her zwischen dem jungen Mann und einem Telefonbieter. Bei 7,14 Millionen Euro nahm das junge Paar dann Platz, und ein Telefonbieter erhielt für 7,16 Millionen Euro den Zuschlag. „Wir hätten da gerne drin gewohnt“, sagte der junge Mann nach der Auktion lapidar. Das Dachgeschoss mit etwa 500 Quadratmeter Wohnfläche ist noch nicht ausgebaut. Er hatte sich aber ein Limit von 7,14 Millionen Euro gesetzt und dies streng eingehalten.

Wer bei der Auktion mitbieten will, muss einen gültigen Personalausweis vor-

legen können, die deutsche Sprache verstehen (oder sich einen Dolmetscher zur Seite stellen lassen) und eine Sicherheitsleistung von zehn Prozent des Kaufpreises sofort hinterlegen können. Das kann bar erfolgen oder per Verrechnungsscheck, der unverzüglich eingelöst werden kann. Der Restbetrag muss binnen eines Monats bezahlt werden. Das Auktionshaus unterliegt den Regelungen des Geldwäschegesetzes, die im Juni nochmals verschärft wurden. Der wirtschaftlich Handelnde muss jeweils eindeutig identifizierbar sein, und es darf kein Zweifel am legalen Erwerb des Geldes bestehen.

Wer einen öffentlichen Auftritt scheut und nicht für jedermann sichtbar eine Zahlungsbereitschaft- und fähigkeit von zum Beispiel mehr als 7 Millionen Euro offenbaren möchte, der kann auch am Telefon an der Auktion teilnehmen und durch Mitarbeiter des Auktionshauses bieten lassen. Zwei Notare, mehrere Auktionatoren und rund ein Dutzend weitere Mitarbeiter stellen den ordnungsgemäßen Ablauf der Auktionen und der unmittelbaren Beurkundungen des Kaufvertrags sicher.

70 Prozent der Verkäufer sind Privatleute, aber auch Unternehmen wie die Deutsche Bahn oder Kommunen verkaufen über den Weg der Auktion Objekte. Das Mietshaus in Kreuzberg wurde von einer Erbengemeinschaft verkauft. Das Geschäft der Deutschen Grundstücksauktionen AG, des mit einem Anteil von mehr als 80 Prozent unbestrittenen Marktführers in Deutschland, läuft gut. Das Interesse der Käufer ist sehr rege, obschon es auf ein zurückhaltendes Angebot trifft. Der in vielen Bereichen leergefegte Immobilienmarkt macht sich auch hier bemerkbar. Weniger Objekte, aber höhere Preise sind das Ergebnis.

Für gut 116 Millionen Euro hat die Deutsche Grundstücksauktionen AG in diesem Jahr 1772 Immobilien verkauft. Der durchschnittliche Auktionsertrag von 65 000 Euro je Objekt lag durchschnittlich 37 Prozent über dem Mindestgebot. Die Spannweite ist jedoch groß. Ein Bunker wurde zum Beispiel einmal von 15 000 auf 1 Million Euro hochgesteigert. Etwa 11 Millionen Euro erlöste das Auktionshaus dieses Jahr an Courtagen. Davon profitieren die Aktionäre mit seit Jahren hohen Dividendenrenditen.

Auktionen von Immobilien sind aber weiterhin eine Nische in Deutschland. Weniger als 1 Prozent des Umsatzes am deutschen Immobilienmarkt wechselt über diesen Weg seinen Besitzer. Das große Potential, das in diesem Markt steckt, zeigt jedoch ein Blick ins Ausland, insbesondere nach Großbritannien, wo solche Immobilienauktionen jahrhundertelange Tradition haben und an der Tagesordnung sind. Die Deutsche Grundstücksauktionen AG bietet mit ihren Tochtergesellschaften in Deutschland 16 Präsenzauktionen im Jahr an. Neben Berlin finden sie auch in Köln, Rostock, Lübeck, Dresden und Leipzig statt. Darüber hinaus gibt es alle 14 Tage Versteigerungen im Internet. Um in den Katalog für die nächsten Auktionen im Frühjahr zu kommen, müssen die Objekte bis zum 2. Februar eingereicht werden. Die nächsten Auktionen sind am 22. März. Wer schon mal anfangen will zu sparen: Es werden unter anderem 53 859 Quadratmeter Baufläche in einem Gewerbegebiet in Berlin-Marzahn zum Mindestgebot von 990 000 Euro versteigert. Wie die Finca auf Teneriffa samt 5578 Quadratmeter Land ging schon für 230 000 Euro weg.

Schwarzer Freitag für Bitcoin

dmoH. FRANKFURT, 22. Dezember. Kursverluste von mehr als 30 Prozent binnen weniger Stunden: Die rasante Entwicklung des Preises für die Digitalwährung Bitcoin hält die Börsen in Atem. Dem steilen Aufstieg der vergangenen Wochen folgte diese Woche der Absturz. Am Freitag verzeichnete die Digitalwährung ihren bisher schwärzesten Tag, als Panikverkäufe den Markt in die Knie zwangen. Nur noch 10 800 Dollar wurden Freitagmorgens für einen Bitcoin gezahlt, nach mehr als 17 300 Dollar am Donnerstag – ein Minus von 38 Prozent. Zu Wochenbeginn hatte der Kurs kurz an der Marke von 20 000 Dollar geschneppert, nach Preisen von nur 1000 Dollar am Jahresanfang. Da neben Bitcoin auch andere Digitalwährungen drastisch absackten, gingen Marktwerte von mehr als 100 Milliarden Dollar verloren.

Für den jähen Rückgang hatten die Marktteilnehmer keine Erklärungen. An den Börsen waren die Umsätze extrem hoch. An den Terminbörsen gab es panische Reaktionen. Marktteilnehmer, die falsch positioniert waren, mussten sich hektisch eindecken. Hohe Verluste und Schieflagen einzelner Marktteilnehmer werden befürchtet. An der Börse Stuttgart sackte das meistgehandelte Zertifikat aus dem Hause Vontobel (WKN VN5MJG) von 1470 bis auf 837 Euro ab.

Das große Interesse der Anleger an der Digitalwährung weckt auch den Geschäftssinn in der Finanzbranche. Dem Vernehmen nach plant die Investmentbank Goldman Sachs einen eigenen Handelsbereich für Kryptowährungen. Der Frankfurter Indexanbieter Solactive teilte am Freitag mit, exklusiv die globalen Indexrechte für den an der Chicagoer Börse CBOE gehandelten Bitcoin-Future erworben zu haben. Der „Solactive Bitcoin Front Month Rolling Futures 5D Index“ investiert jeweils in den nächstfälligen Terminkontrakt. Der Index wird Grundlage für Zertifikate und börsengehandelte Indexfonds (ETF) auf Bitcoin sein. Bisher werden sie in der Regel mit dem physischen Kauf von Bitcoin abgesichert.

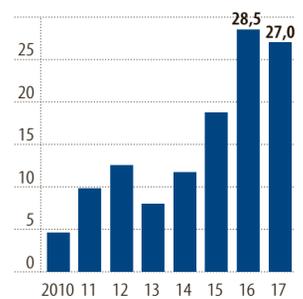
So viele Schuldscheine wie noch nie

maf. FRANKFURT, 22. Dezember. Der Schuldschein ist eine deutsche Spezialität am Finanzmarkt, auf die immer mehr Unternehmen zurückgreifen. Die auf diese Emissionen spezialisierte Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) vermeldete am Freitag ein Rekordvolumen. Der Schuldscheinmarkt hat sich in diesem Jahr um 17 Milliarden auf 100 Milliarden Euro erhöht. Vor drei Jahren waren es noch 62 Milliarden Euro. Die im Umlauf befindlichen Anleihen deutscher Unternehmen belaufen sich auf 299 Milliarden Euro. Die wichtigste Finanzierungsquelle der Unternehmen sind Bankkredite. Diese beliefen sich Ende Oktober nach einem Bericht der auf Unternehmensfinanzierung spezialisierten Beratungsgesellschaft Capmarcon auf 918 Milliarden Euro.

Den Schuldschein nutzen nach Ansicht der LBBW-Analysten Unternehmen mit einer soliden Bilanz, die aber zu klein für den Kapitalmarkt sind.

Der Markt für Schuldscheine

Deutschland, Emissionsvolumen in Mrd. €



Quellen: LBBW, Capmarcon/FAZ.-Grafik Niebel

Der klassische Schuldscheinemittent ist das mittelständische Unternehmen. Doch haben zuletzt auch große Adressen dieses Finanzierungsinstrument genutzt wie zum Beispiel K+S, Porsche oder Heidelberg Cement. Der Schuldschein ist zwischen klassischer Anleihe und Konsortialkredit anzusiedeln und richtet sich an einen ausgewählten Kreis aus Investoren, meistens Banken und Versicherer. Im zurückliegenden Jahr haben nach Zählung der LBBW-Analysten die Unternehmen 155 Schuldscheine im Volumen von 27 Milliarden Euro begeben. Damit wurde das Rekordemissionsvolumen aus dem Vorjahr um 1,5 Milliarden Euro leicht verfehlt. Nach Angaben der LBBW gab es rund 70 Erstemittenten. „Die Emittenten sicherten sich mit dem Schuldscheinanleihe auch langfristig die nach wie vor niedrigen Zinsen. Insgesamt haben sich daher die durchschnittlichen Laufzeiten verlängert“, erklärte LBBW-Analyst Hans-Peter Kuhlmann. Demnach sank der Anteil kurzfristiger Schuldscheinanleihen von 14 auf 9 Prozent, während die Titel mit Laufzeiten von mehr als acht Jahren ihr Gewicht von 17 auf 27 Prozent erhöhten.