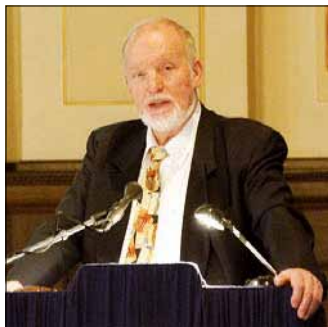


Das Berliner Immobilien-Interview

Die Serie über die führenden Köpfe der Berliner Immobilienwirtschaft.

Interview Nr. **17**

EIN GESPRÄCH MIT MARK KARHAUSEN VON DER KARHAUSEN IMMOBILIEN AUKTIONEN ORGANISATIONS-GESELLSCHAFT MBH & CO.



Mark Karhausen bei der Objektvorstellung/Auslobung.

Karhausen Immobilien ist seit 1991 in Berlin erfolgreich tätig: Wie ist die Veräußerung von Immobilien über »Auktionen« eigentlich entstanden. Seit wann werden Grundstücksauktionen durchgeführt?

Lassen Sie mich kurz einen historischen Abriss geben: Die ersten geregelten Grundstücksauktionen erwähnt das allgemeine preussische Landrecht im Jahre 1792. Die Erlaubnispflicht gibt es dagegen erst seit dem Jahre 1934. Grundstücksauktionatoren gab es lange, bevor der Maklerberuf entstand. Dahinter stand von Anfang an der Versuch einer marktgerechten Preisfindung, für die sich bis heute kein besseres Instrument gefunden hat.

Was hat Sie bewogen, 1991 mit den Grundstücksauktionen zu beginnen? Wie sind Sie eigentlich zum Immobiliengeschäft gekommen?

Nun fragen sie nach meinem Werdegang: Mit Problemen rund um die Immobilie war ich zuerst als Soziologe (10 Jahre an der Uni Köln, Anmerk. d. Red.) und als Unternehmensberater konfrontiert:

Es war reiner Zufall und mein Glück, dass Hans Peter Plettner 1985 beim Aufbau seines Auktionshauses »Berliner Grund-

Auktionen« und drei Monate später feierten wir unsere erfolgreiche Auktionspremiere.

Welche Qualifikationen muss man eigentlich besitzen, um ein öffentlich bestellter und vereidigter Grundstücksauktionator zu werden? Kommt der Trend der Grundstücksauktionen eigentlich aus den USA? Man denkt ja sonst bei Auktionen auch gerne an Sotheby's und Christie's.

Bei diesen vielen Fragen müssen kurze Antworten erlaubt sein: Grundstücksauktionen sind im

»Unsere Auktionen sind grundsätzlich offen für alle Eigentümer.«

Grundstücksauktionen« einen Mitarbeiter suchte und wir so zusammenfanden.

Ein Headhunter holte mich 1990 zu einer großen internationalen Maklerfirma, was zwar meiner Börse gut tat, aber im Konflikt zu meiner Begeisterung für Immobilienauktionen stand. Freunde und Förderer für ein eigenes Auktionshaus waren Ende 1990 schnell gefunden: Im September 1991 gründete ich die »Karhausen Immobilien

englischsprachigen Raum mehr verbreitet als im deutschsprachigen. Die Erlaubnis des Grundstücksauktionators gemäß § 34b Gewerbeordnung besitzen viele, manche bleiben weiterhin als Makler tätig, wenige sind dann vereinzelt bei Auktionen auch vor Ort tätig. Regelmäßig und marktrelevant tätig sind nur einige Auktionshäuser mit ihren Auktionatoren in den Ballungsgebieten Deutschlands.

Der strengen gesetzlichen Regelung des Auktionsablaufs in Deutschland steht eine sehr unverbindliche Handhabung im angelsächsischen Raum gegenüber. Es ist übrigens erwähnenswert, dass sogar Sotheby's in Berlin versucht hat, sich als Grundstücksauktionshaus nach englischem Muster zu etablieren, damit aber wenig erfolgreich war.

Die öffentliche Bestellung und Vereidigung als Grundstücksauktionator war bisher eine bedarfsorientierte Ermessens-

Starkes Interesse an der Frühjahrsauktion der Karhausen-Immobilien Auktionen Organisationsges.mbh & Co.

Die Karhausen Immobilien Auktionen Organisations-Gesellschaft mbH & Co. ist in Berlin ein führender Name für Grundstücksauktionen. Seit 1991 führt das inhabergeführte Immobilienunternehmen private Grundstücksauktionen durch. Überwiegend werden Objekte aus Berlin und den neuen Bundesländern angeboten. Das Angebot reicht vom Einfamilienhaus bis zum Gewerbekomplex und vom Wassergrundstück bis zum Landgasthof. Auch Miethäuser und Baugrundstücke werden versteigert – und dies zu unglaublichen Startpreisen.

Heute wollen wir ganz gezielt darüber reden, wie Grundstücksauktionen eigentlich funktionieren und wie die »Plattform« der Auktion eigentlich nutzt: Mark Karhausen, geschäftsführender persönlich haftender Gesellschafter der Karhausen Immobilien Auktionen Organisations-Gesellschaft mbH & Co., öffentlich bestellter und vereidigter Grundstücksauktionator, steht uns heute Rede und Antwort.

entscheidung der jeweiligen Gemeinde. Inzwischen ist auf Länderebene vereinbart worden, dass ein Bewerber, der seit mindestens fünf Jahren als Grundstücksauktionator aktiv ist und über das entsprechende rechtliche, wirtschaftliche und psychologische Know How verfügt, einen Anspruch auf die öffentliche Bestellung hat. Der Bewerber muss eine Prüfung ablegen – in meinem Fall war es vor der Industrie- und Handelskammer in Bonn – und nach bestandener Prüfung wird er am Ort der Antragstellung bestellt und vereidigt.





Die Auktionen finden im neuen Festsaal des Borsigturmes statt.

Von wem beziehen Sie eigentlich die Objekte für Ihre Grundstücksauktionen? Und wer bietet bei Ihren Auktionen auf die Objekte? Vornehmlich private oder gewerbliche inländische Interessenten oder auch ausländische Investoren? Gute Frage: Unsere Auktionen sind grundsätzlich offen für alle Eigentümer von Immobilien: Privatpersonen, Banken, Insolvenzverwalter, Makler, Testamentsvollstrecker und die öffentliche Hand (Bund, Länder, Städte und Gemeinden). Letztlich kommt es auf die Auktionseignung der Immobilie und die Bereitschaft des potenziellen »Einlieferers«, wie wir sagen, an sich der Auktion zu stellen. Dennoch liefert die öffentliche Hand im weitesten Sinn - dazu zähle ich z.B. auch die Deutsche

Bahn - nach wie vor einen großen Teil unserer Auktionsobjekte ein. Unsere Käufer: Das sind Privatpersonen aus allen Schichten, aber auch professionelle Anleger und Gewerbetreibende.

»Alle Arbeiten werden inhouse geleistet, damit nichts nach außen dringt.«

Letztlich bestimmt sich der Kreis der Bieter aus der Qualität der angebotenen Objekte. Das sehen wir ganz besonders bei den Forstflächen, die in unserer Auktion ein Segment darstellen, auf das wir uns spezialisiert haben. Stehen interessante Forstflächen z.B. mit Jagdrecht im Katalog, sitzen im Saal auch Vertreter des deutschen Hochadels, Kunden also, die wir mit

den üblichen Immobilienangeboten nicht erreichen. Natürlich bieten bei uns auch internationale Kunden, auch hier breit gefächert, vom Privatmann bis zum professionellen Investor. Dabei sind es nicht nur Interessenten aus Europa, sondern auch aus den USA, dem arabischen Raum bis nach Australien. Allerdings ist unverkennbar, dass die internationale Finanz- und Immobilienkrise auch hier tiefe Spuren hinterlassen hat. Das Interesse aus den besonders betroffenen und gebeutelten Ländern, wie England, Irland und Spanien, hat dramatisch nachgelassen. Dagegen ist die Nachfrage aus Deutschland durchaus stabil.

Wie wird eine Grundstücksauktion eigentlich vorbereitet? Welche Auflagen muss der Verkäufer, der an Sie herantritt, eigentlich erfüllen? Wie gehen Sie an Grundstückswerte/die Wertermittlung für Ihre Auktion heran? Haben Sie Gutachter und Juristen in Ihrem Unternehmen beschäftigt?

Die Auktion beginnt mit der Motivation der Grundstückseigentümer, sich der Bietergemeinschaft zu stellen. Im Klartext heißt das, sie beginnt mit der Kenntnisnahme der Ergebnisse der Auktionen davor. Jedes uns angebotene Objekt wird von den Mitarbeitern der Berliner Zentrale oder der Niederlassungen in Leipzig und Stralsund besichtigt, fotografiert und recherchiert. Der Einlieferer muss uns die wesentlichen Daten wie Grundstücksgröße, Bebauung, Nettoeinnahmen, Betriebskosten, den Grundbuchsauszug sowie bei

Eigentumswohnungen die Teilungserklärung, den Wirtschaftsplan und die Protokolle der Eigentümerversammlungen liefern. Wir recherchieren insbesondere durch Nachfrage bei den Bau- und Stadtplanungsämtern, um schon im Vorfeld der Einschätzung die öffentlich rechtlichen Eckpunkte festzuhalten. Die Ergebnisse von Besichtigung und Recherche werden in einer Bewertungsrunde, an der dann die Auktionatoren und erfahrene Mitarbeiter unseres Hauses teilnehmen, eingeschätzt. Und daraus folgend auch die Startpreise, die wir den Eigentümern vorschlagen. Diese Preisvorstellungen werden dann mit dem Eigentümer diskutiert. Die Findung eines angemessenen Startpreises, ist eine der zentralen Voraussetzungen für eine erfolgreiche Auktion: Denn das weckt das Besichtigungsinteresse möglichst vieler potentieller Käufer. Es kommt durchaus häufiger vor, dass wir uns nicht über den Startpreis einigen können und das Objekt dann nicht aufgenommen werden kann. Wertgutachten sind für uns in aller Regel kein Kriterium. Stehen die Objekte für die nächste Auktion fest, wird der Katalog konzipiert, und erstellt. Alle Arbeiten bis zur digitalen Druckvorlage werden inhouse geleistet, damit nichts nach draußen dringt. Das geht vom Text bis zur Fotobearbeitung. Sozusagen unser größtes Geschäftsgeheimnis im Sinne der Verkäufer. Unser Katalog ist dann ca. vier Wochen vor dem Auktionstermin beim Kunden und aktiviert die Objekte für den Markt. Parallel dazu wird der Gesamtkatalog unter »www.karhausen.de« ins Internet gestellt, für jedes einzelne Objekt Exposés erstellt, in denen alle bis dahin von uns gesammelten Erkenntnisse zu den Objekten und eine große Auswahl von Fotos zusammengefasst sind. Diese Exposés werden per Post, immer mehr auch per e-mail versandt.



Der neue Festsaal des Borsigturmes.

Begleitend erfolgen für ausgesuchte Objekt eigens konzipierte Mailings und natürlich auch Anzeigen in den Zeitungen der Region und die Veröffentlichung auf der Plattform Immoscout 24. Wir sorgen weiter dafür, dass die Objekte besichtigt werden können. Ein Käufer muss sich ja vor der Versteigerung ein Bild vom Objekt machen können. Schließlich hat jedes Objekt bei uns einen Objektpaten, der es persönlich kennt und somit auch telefonisch oder per E-Mail detailliert Auskunft erteilen kann. Wir haben also schon einen sehr persönlichen Service und der macht auch unsere Betreuung aus. Das ist nicht anonym, hier kennt man sich persönlich. Darauf lege ich Wert.

der machen wir dann auch Gebrauch. Das gilt nur, wenn nicht mehr als der Startpreis erzielt wird, denn anders als eine Zwangsversteigerung hat unser Zuschlag keine befreiende Wirkung für Grundstückslasten. Die Frage nach der Provision kommt oft: Wir erhalten eine nach Zuschlagspreisen gestaffelte Provision vom Käufer, die sich von maximal 15% bis auf 6% jeweils zuzüglich Mehrwertsteuer reduziert. Daneben erhalten wir vom Verkäufer eine erfolgsabhängige Provision, die individuell verhandelt wird und mit den Einlieferern der öffentlichen Hand in einem Rahmenvertrag verbindlich festgelegt ist.

»Jedes Objekt hat einen »Paten« bei Karhausen, der es persönlich kennt.«

Wie gehen Sie damit um, wenn auf Ihnen angebotenen Objekten für die Auktionen Hypotheken oder andere Belastungen liegen? Mann weiß ja nie, wie viel geboten wird. Und ganz offen gefragt: Wie hoch ist der Provisionssatz für Ihre Tätigkeit.

In diesen Fällen ist ein Objekt nur dann auktionstauglich, wenn uns für die Belastung eine Löschungsbereitschaft des Berechtigten vorliegt. Und von

Ist auch im Bereich der Grundstücksauktionen die Finanzkrise deutlich zu spüren? Welche Auswirkungen hat die Finanzkrise auf ihr Geschäft?

Wie schon erwähnt, sind die Auswirkungen in erster Linie bei unseren ausländischen Kunden zu spüren, dort haben wir auch Anfragen zu Versteigerungen zu jedem Preis. Die Frühjahrsauktion wird zeigen, ob und in welchem Um-



Der Rundfunk-Sendesaal in der Nalepastraße: Zuschlag für 3,9 Millionen.

fang die Krise sich auf unsere deutschen Kunden auswirkt. Wir hoffen, dass sich in der Krise unser Geschäft weiter belebt, wobei die Zurückhaltung der Banken mit Finanzierungsversagen eher bei Hochpreisobjekten spürbar wird. Denn in der Krise kann man günstig kaufen, es ist wie bei

Was das schlechteste Gebot ist? Dass gar nicht geboten wird oder der Zuschlag zum Startpreis bei weit höherer Erwartung lag? Lassen Sie mich eine Anekdote erzählen, die beides trifft: Das Rundfunkzentrum der DDR in der Nalepastraße bekam in der Sommerauktion 2006 bei einem Startpreis von 300.000 Euro

»Denn in der Krise kann man günstig kaufen, es ist wie bei den Aktien.«

den Aktien. Nur die Immobilien verschwinden nicht.

Was war in all den Jahren seit 1991 eigentlich Ihr größter Deal und das schlechteste Gebot auf ein Objekt?

Können Sie uns eine nette Anekdote erzählen?

Was heißt größter Deal? Meinen Sie den höchsten Gewinn, die größte Aufmerksamkeit in der Öffentlichkeit oder das beste Ergebnis für den Verkäufer oder den Schnäppchenjäger? Das sind ja immer unterschiedliche Betrachtungsweisen.

Das Areal des Rundfunkhauses der ehemaligen DDR.

einen Zuschlag von 4,75 Mio. Euro, geboten von einem Berliner Schönheitschirurgen, der sich am nächsten Tag stolz im Sendesaal des Objekts für die B.Z. ablichten ließ.

Nach dem Medienrummel im Saal verschwand er am Auktionstag vor der Protokollierung.

Nach dreitägiger vergeblicher Suche musste ich den Zuschlag zurücknehmen und einem anderen Bieter zu 3,9 Mio. Euro als bestes Zweitgebot erteilen. Das Gebot von 4,75 Mio. stellte sich so als mein schlechtestes Gebot heraus.

Der Verkauf an den Zweit-Bieter für 3,9 Mio. Euro war dennoch mein bester Deal.



Wie oft veranstalten Sie eigentlich Grundstücksauktionen? Welches Wertvolumen wird pro Auktionstermin im Durchschnitt versteigert?

Unsere Auktionen finden viermal jährlich, nun in unserem neuen Domizil, dem Borsigturm in Berlin-Tegel statt. Je nach Anzahl der Auktionsobjekte versteigern wir an zwei oder drei Tagen. Die Zuschlagspreise pro Auktion variieren zwischen zwei und sechs Millionen Euro.

Sie sind doch Mitbewerber, aber auch Freund des Hauses von Hans-Peter Plettnner. Was unterscheidet Sie eigentlich von anderen Grundstücksauktionatoren, wie zum Beispiel Herrn Plettnner von der Deutschen Grundstücksauktionen AG?

für die Kontaktaufnahme mit Interessenten zur Verfügung. Den einzelnen Einlieferer mit seinen Sorgen und Befindlichkeiten können wir wegen der geringeren Objektanzahl pro Auktion sehr individuell betreuen und haben auch keine Scheu, uns besonders schwieriger und arbeitsintensiver Objekte anzunehmen. Von einem institutionellen Einlieferer wurden wir daher schon als »Problemlöser« empfangen.

Wie machen Sie auf Ihre Auktionen und Objekte aufmerksam? Machen Sie Werbung? Wer erhält Einladungen zu Ihren Auktionen? Haben Sie einen festen Stamm an Kunden?

»Wir haben keine Scheu vor schwierigen, arbeitsintensiven Objekten.«

Ja, ich bin alter Weggefährte und Freund des Hauses Plettnner. Ebenso richtig ist, dass wir Konkurrenten sind, die sich allerdings gegenseitig respektieren und achten. Der Vorteil von Karhausen Auktionen ist, dass wir als das kleinere Unternehmen auf bestimmte Entwicklungen anders reagieren können, so versenden wir unsere Exposés bereits seit der Winterauktion 2006 als e-mail mit PDF-Dateien. Unsere Mitarbeiter stehen als Objektpaten im Stammhaus und in den Niederlassungen direkt

Hauptinstrument der Werbung für die Auktion ist nach wie vor der Auktionskatalog. Wir erhalten immer wieder als Feedback, dass selbst Katalogempfänger, die gerade nicht auf der Suche nach einer Immobilie sind, sich die Zeit nehmen, den Katalog in aller Ruhe zu studieren. Darüber hinaus schalten wir regional gezielte Printwerbung. Andererseits sind wir für die ständig wachsende Zahl russisch sprechender Mitbürger auch in den russischen Medien präsent.



Refugium und Jagdhaus von Erich Mielke in der Uckermark.



Natürlich kommen auch wir heute nicht mehr an den Internetplattformen wie Immoscout 24 vorbei. Wir stellen natürlich den gesamten Katalog auf unserer Website ins Internet. Schließlich werden für besondere Objekte auch spezielle Marketingmaßnahmen ergriffen, wie zum Beispiel bei einem Anlageobjekt der Versand von

Serienbriefen an die Steuerberater, Ärzte und Rechtsanwälte der Region. Es ist unser Bestreben, Kunden an uns zu binden. Mit den verschiedensten Maßnahmen seit 1991, haben wir uns eine treue Stammkundschaft erworben. Kommen Sie doch mal zur Auktion und schauen sie sich das an – Ich lade sie herzlich ein!

Mark Karhausen – öffentlich bestellter und vereidigter Grundstücksauktionator – in Aktion bei der Auktion.



**KARHAUSEN IMMOBILIEN- AUKTIONEN
ORGANISATIONS - GESELLSCHAFT MBH & CO.**
Hubertusallee 24 · 14193 Berlin
Telefon 030 - 890 48 56 · Fax 030 - 892 892 6
www.karhausen.de

Impressum: Das Berliner Immobilien-Interview

Das Berliner Immobilien-Interview wird regelmäßig im Grundeigentum veröffentlicht. © Idee, Konzeption und Umsetzung sind beim Verlagsservice:Berlin geschützt. Kontakt: VERLAGSSERVICE:BERLIN, Gerald Gause, Telefon 030 / 8940 8950 Bisher veröffentlichte Interviews finden Sie unter www.Grundeigentum-Verlag.de/BerlinerInterview