



IM TREND: Immobilien-Auktionen

Der Makler hat keinen passenden Käufer gefunden, Anzeigen in den verschiedenen Medien haben auch keinen Erfolg gezeigt: Was kann ein Immobilienbesitzer noch tun, um sein Objekt möglichst rasch zu einem angemessenen Preis zu verkaufen? Eine Immobilien-Versteigerung kann die Lösung bringen. Das TOP Magazin sprach darüber mit **Christiane Sophie Sobothé**, der Geschäftsführerin von CS Immobilien-Auktionen GmbH, und ihrem Vertriebsleiter **Norbert Flieger**.

TOP: Frau Sobothé, wie lange besteht Ihr Unternehmen und was wird bei Ihnen versteigert?

Christiane Sobothé: Die CS Immobilien-Auktionen GmbH wurde von mir im Frühjahr 2007 gegründet. Wir führen Auktionen von Immobilien jeglicher Art durch. Es handelt sich hierbei um freie Versteigerungen auf freiwilliger Basis, nicht um Zwangsversteigerungen.

Norbert Flieger: Obwohl wir uns im Wettbewerb mit Banken und Maklern befinden, bekommen wir von ihnen oftmals Objekte für die Auktionen angeboten und arbeiten mit ihnen zusammen.

TOP: Woher kommen Ihre Immobilien?

Christiane Sobothé: Unsere Auftraggeber sind die öffentliche Hand, Kommunen, Banken, Wohnbaugesellschaften, Insolvenzverwalter, Erbengemeinschaften und natürlich Privatpersonen. Viele Objekte wurden zuvor bereits lange Zeit vergeblich am Markt angeboten, oftmals bringt dann die Auktion den gewünschten Erfolg.

TOP: Was kann der Anbieter denn von der Versteigerung erwarten?

Norbert Flieger: Wir ermitteln nach Besichtigung des Objektes und Abschluss der Recherchen ein marktgerechtes und steigerungsfähiges Auktionslimit, das nicht unterschritten werden darf. Nach der Rechtssprechung entspricht dann der in einer Auktion erzielte Erlös dem aktuellen Verkehrswert der Immobilie.

TOP: Wie viele Objekte bieten Sie pro Auktion an?

Christiane Sobothé: Das ist ganz unterschiedlich. In der Region Hannover oder im Harz sind es in der Regel zwischen fünf und 15 Objekte, die wir dann meist in einem Hotel oder im Rathaus aufrufen. Bei Objekten, die dafür geeignet sind, führen wir auch Einzelversteigerungen direkt in der angebotenen Immobilie durch. Diese haben aufgrund der persönlichen Atmosphäre einen besonderen Charme.

TOP: Welche Kosten kommen auf Anbieter und Käufer zu?

Christiane Sobothé: Die Besichtigung und Bewertung des Objektes ist zunächst einmal kostenfrei. Wird das Objekt in der Auktion versteigert, tragen sowohl Käufer als auch Verkäufer bei einem

Zuschlagspreis von z. B. 60.000 Euro jeweils 6 % Courtage plus Umsatzsteuer.

TOP: Muss ein interessierter Käufer immer vor Ort sein?

Norbert Flieger: In der Regel sind die Interessenten vor Ort. Wer sich die Anreise sparen oder anonym bleiben möchte, kann auch schriftlich oder telefonisch mitbieten. Wir arbeiten derzeit daran, die technischen Voraussetzungen zu schaffen, dass unsere Auktionen live über das Internet zu verfolgen sind und dass über Internet mitgeboten werden kann.

TOP: Frau Sobothé, Herr Flieger, vielen Dank für das Gespräch. ♦

JK

So verläuft eine Immobilien-Auktion:

Den Zuschlag erhält der Höchstbietende. Der Zuschlag kommt nach dreimaligem Aufruf des Höchstgebotes durch den dritten Hammerschlag des Auktionators zustande. Der Kaufvertrag wird direkt im Anschluss von einem Notar beurkundet. Mitbieten darf jeder, der im Besitz eines gültigen Personalausweises oder Reisepasses ist und der eine Bietsicherheit in Höhe von 10 % des Höchstgebotes nachweisen kann. Dieses kann neben der Verwendung eines LZB-Schecks oder einer Bankbürgschaft oder einer Finanzierungsbestätigung eines Kreditinstitutes auch durch Vorlage eines aktuellen Kontoauszuges geschehen. Die Objekte können vorher besichtigt werden.

Alle Informationen zu privaten Grundstücks-Auktionen erhalten alle Interessenten direkt beim Auktionshaus bzw. auf der Internetseite:

>> www.cs-immobilien-auktionen.de