

# „87% Marktanteil bei Immobilienversteigerungen“

Interview mit Michael Plettner, Deutsche Grundstücksauktionen

Das GoingPublic Magazin im Gespräch mit Michael Plettner über Marktnischen, Verkaufsschlager und Mentalitäten.



land bekannten Maklergeschäft und einer Auktion sind schlichtweg die, dass zum einen eine viel breitere Öffentlichkeit erreicht wird und zum anderen basierend auf der erhöhten Wahrnehmung auch andere Preise im Sinne des Verkäufers zustande kommen. Wir haben schon Abweichungen um den Faktor drei zum veranschlagten Mindestgebot erlebt – und das Mindestgebot ist wohlbermerkt der Konsens zwischen dem Eigentümer und dem, was wir aus unserer Erfahrung heraus als realisierbar mit dem Verkäufer veranschlagen.

**Werden Interessen womöglich auch durch den Katalog erst geweckt?**

Natürlich. Das ist ebenfalls ein Unterschied zum klassischen Maklergeschäft. Oft haben Interessenten nur eine ungefähre Vorstellung von dem, was sie möchten, und sind dankbar oder aufgeschlossen, wenn man etwas Ähnliches, aber vielleicht anderswo bieten kann – oder umgekehrt. Zudem kann man bei einer Auktion natürlich auf verschiedene Objekte bieten. Und vielleicht möchte er auch auf das Grundstück oder die Garagen in der Nähe mitbieten.

**Wie darf man sich eine solche Auktion konkret vorstellen?**

**GoingPublic:** Herr Plettner, könnten Sie bitte zuallererst das Geschäftsmodell der DGA etwas näher erläutern, damit sie auch ein Outsider versteht?

**Plettner:** Es steckt schon im Namen: Wir versteigern Immobilien von der dänischen Küste bis nach Bayern, und das erfolgreich – seit mehreren Jahrzehnten. Hier ist aber der Hinweis wichtig, dass die DGA dies nur im Auftrag der Eigentümer bewerkstelligt – wir sind also nicht zu verwechseln mit Notverkäufen oder Zwangsversteigerungen, die gegen den Willen der Eigentümer stattfinden.

**Hierzulande ist das eher eine leicht exotische Nische, oder?**

Das stimmt allerdings. In Deutschland gibt es nur wenige Auktionshäuser, die regelmäßig Immobilienversteigerungen durchführen: Wir sind mit rund 87% Marktanteil bei Weitem führend. In anderen Ländern, speziell den angelsächsischen, haben Immobilienverkäufe über den Weg von Versteigerungen weit mehr Tradition. Das ist auch Teil eines Mentalitätsunterschieds und anderer länderspezifischer Unterschiede.

**Wie gelangen denn überhaupt Objekte in Auktionen, und wie findet Ihre quartalsweise Auktion zum interessierten Käufer?**

Dazu gibt es einen Katalog auf Quartalsbasis, Auflage rund 60.000 Stück. Der wird nicht irgendwohin wild gestreut, sondern verschickt an Interessenten, die sich dafür als solche eingetragen haben. Die Unterschiede zwischen dem bei uns in Deutsch-

”

*Wir versteigern Immobilien von der dänischen Küste bis nach Bayern, und das erfolgreich.*



**ZUM INTERVIEWPARTNER**  
Michael Plettner ist Vorstandsvorsitzender der Deutsche Grundstücksauktionen AG.

Vier Mal im Jahr, also quartalsweise. So wie der jeweilige Katalog dazu. Vor Ort sind in der Regel 200 bis 300 Personen.

Nun ist die DGA ja schon lange an der Börse notiert, seit mehr als zwei Jahrzehnten. Das Problem in der Kommunikation scheint mir die Planbarkeit in den Geschäftszahlen zu sein.

Das lässt sich leider nicht leugnen. Die Deutsche Grundstücksauktionen hat immer wieder mal ganz herausragende Transaktionen, bei denen ein Mehrfaches des ursprünglichen Mindestgebots realisiert wird. Nur: Planen lässt sich nicht, ob und wann diese zustande kommen. Da spielt auch keine Rolle, dass Immobilienpreise in den vergangenen Jahren durchweg anstiegen, wovon natürlich Provisionen abhängen. Für den Kapitalmarkt ist das sicherlich weniger vorteilhaft, da – wie Sie ja beschreiben –, nicht etwa eine Verkaufspipeline oder dergleichen vorliegt. Natürlich haben wir in den Jahrzehnten ein Gefühl und ein Gespür dafür entwickelt, was geht und was nicht geht. So können wir

Ausgabe 04/18 - Auflage 03.000 - F 51 305

## DEUTSCHE GRUNDSTÜCKSAUKTIONEN AG



Auktion N° 411 – 412 am 13. und 14. Dezember 2018  
abba Berlin Hotel · Lietzenburger Straße 89 · 10719 Berlin



Mehrfamilienhaus  
in Neustrelitz, Glambecker Straße 22, 22b, Pos. 29



Eigentumswohnung  
in Berlin-Schmargendorf, Auguste-Victoria-Straße 5, Pos. 33

Quelle: © Deutsche Grundstücksauktionen

und unsere Anleger zwar von einer erfolgreichen Handhabung ausgehen – nur ist es praktisch unmöglich, diese in quartalsweise Prognosen zu gießen.

**Herr Plettner, für Ihre Einblicke ganz herzlichen Dank!**

Das Interview führte Falko Bozicevic.