

## AM PREIS SCHEIDEN SICH DIE GEISTER

DER WERT EINER LIEGENSCHAFT LÄSST SICH AUF MEHRERE ARTEN ERMITTELN. BESONDERS GENAU IST DIE AUKTION. DEREN EINSATZ BEI IMMOBILIEN IST ABER UMSTRITTEN

David Strohm

### Viele Wege führen zum Verkaufspreis

#### Entscheidungsbaum für den Ablauf von Liegenschaftstransaktionen

Ausgangslage	Preisvorgaben	Verfahrensart	Preisfindung	Verfahrensdurchführung
Bedürfnisse Verkäufer	Keine Preisvorgabe	Offenes Verfahren	Auktionen	Internet
Potenzial Immobilien	Mindestpreis	Selektives Verfahren	Verdeckte Erstpreisauktion	Telefon
Marktverhältnisse	Fixpreis	Einladungsverfahren	Preisverhandlung	Post/E-Mail
		Freihändiges Verfahren	Fixpreis	Anwesend

Quelle: Bertsch, Brunner, Räsamen; Swiss Real Estate Journal 15

Wieviel ist mein Haus oder meine Wohnung am Markt wert? Ein typische Frage, die Verkaufswillige an einen Makler, den Immobilienschätzer oder den Bewertungsspezialisten einer Bank stellen. Diese Fachleute machen sich dann anhand von hedonischen Modellen und Preisdatenbanken, langen Listen von Lage- und Objektkriterien und all ihrer Erfahrung an die Arbeit – und kommen am Ende der Rechnung auf einen Betrag X.

Einfacher, aber längst nicht so fundiert, geht es mit dem Smartphone. Zahlreiche Apps von Vergleichsportalen, Banken oder Hypothekenvermittlern geben anhand der Adresse und rudimentärer Angaben zum Objekt eine erste Schätzung. Manchmal liefert diese einen im Vergleich zu den ausführlichen Analysen der Experten erstaunlich akkuraten Wert, manchmal liegt sie weit daneben. Denn was der Markt tatsächlich hergibt, lässt sich auf mehrere Arten ermitteln, aber nur schwer exakt bestimmen.

#### AUKTIONEN SCHON IM ALTEN ROM

Ein Verfahren jedoch zeigt die Zahlungsbereitschaft der potenziellen Käufer am genauesten: die Auktion. «Neben dem Kauf- und dem Tauschhandel ist die Auktion eine der ältesten und dauerhaftesten Veräußerungsformen des Wirtschaftslebens. Schon im alten Rom wurden Immobilien über Auktionen verkauft», heisst es in einer von drei jungen Autoren kürzlich publizierten wissenschaftlichen Untersuchung zur Preisfindung bei Liegenschaften und Grundstücken.

Diese gilt auch darum als besonders komplex, weil kein Gut dem anderen gleicht. Jedes Haus und jedes Stück Land gilt als Unikat. Wegen tiefer Zinsen und fehlender Alternativen haben Immobilien zudem in den letzten Jahren für private und institutionelle Anleger massiv an Attraktivität gewonnen. Dies habe zu einem «ausgeprägten Verkäufermarkt» geführt», in dem immer häufiger «Liebhhaberpreise» gezahlt würden, sagen Roman Bertsch, Regula Brunner und Jonas Räsamen, die Autoren der Studie. Für professionelle Schätzer sei es daher schwierig, den Marktwert oder nur schon einen Mindestpreis zu ermitteln.

Im Kunst- und Antiquitätenmarkt und bei gebrauchten Waren, wo die Preisfindung ähnlich schwierig ist wie im intransparenten Immobilienmarkt, gilt die Auktion heute als gängige Verkaufsform. Auch bei Anlage-Immobilien, Zwangsversteigerungen und schwer verkäuflichen Luxusobjekten, wie kürzlich beim Schloss Promenthoux am Genfersee, hat sich das Prinzip des Meistbietenden durchgesetzt. Es stellt sicher, dass der höchstmögliche oder der «beste» Preis erzielt wird, falls weitere Kriterien eine Rolle spielen.

Beim Wohneigentum jedoch dominieren feste Preise, allenfalls gewährt der Verkäufer noch ein wenig Verhandlungsspielraum. Ist der Tarif einmal festgesetzt, muss der Anbieter warten, bis sich jemand mit der entsprechenden Zahlungsbereitschaft findet, der das Objekt dann erwirbt. Dass aber auch in diesem Segment Auktionen an Bedeutung gewinnen werden, darauf deuten Investitionen grosser IT-Konzerne hin. Google etwa hat sich für einen hohen zweistelligen Millionenbetrag in die Plattform «[auction.com](http://auction.com)» eingekauft.

«In der Schweiz schläft die Absatzart Auktion noch ein wenig», bilanzieren die Studienautoren. Die bisherigen Versuche hiesiger Unternehmen, eigene Plattformen zu etablieren, hatten bis jetzt wenig Erfolg. Weitere Anläufe, insbesondere von Proptech-Startup-Firmen, befinden sich in Vorbereitung.

Einen will in Kürze der Makler Martin Göppert aus Gstaad lancieren. Er findet, «Auktionen sind die fairste Methode, um ein Haus zu veräussern: Der Verkäufer erhält einen Preis, der Käufer einen Wert». Dazu kommt aber stets noch die Provision des Auktionators, die oft höher ist als die Courtage des Maklers.

## **VORBEHALTE UND MENTALITÄT BREMSEN**

Noch würden sich Verkäufer zu wenig mit der Option auseinandersetzen, sagt Göppert. Dies sei einer der wesentlichen Gründe für den zögerlichen Einsatz von Immobilienauktionen. Eine Rolle spielt wohl auch die Mentalität. Um den Preis wird bei uns nicht gerne gehandelt. Die eigene Kaufkraft offenzulegen, widerstrebt vielen. Hohe Preise und Emotionen, die bei Immobilienkäufen stets im Spiel sind, wirken ebenfalls hemmend. Komplexe Verfahren wie die Holländische Auktion oder die nach dem Nobelpreisträger William Vickrey benannte Methode (siehe Box oben) haben es in der Praxis schwer.

Dabei lägen die Vorteile auf der Hand, sagen die drei Autoren der Studie: «Im Hinblick auf Schnelligkeit, Flexibilität und Schnelligkeit sowie auf den steten Umgang mit den Plattformen besteht eine klare Chance für Immobilienauktionen in der Schweiz. Wer einen hohen Preis erzielen will und auf breite Nachfrage zählen kann, fährt mit einer Versteigerung stets am besten.»

## **AUKTIONSFORMEN**

### **ENGLISCHE DOMINANZ**

Vier Grundtypen der Auktion lassen sich unterscheiden. Am bekanntesten ist die englische Auktion, bei der sich, ausgehend von einem Mindestpreis, die Teilnehmer überbieten, bis der letzte Bieter den Zuschlag erhält. Umgekehrt funktioniert die holländische Auktion: Der Preis sinkt so lange, bis ein Käufer einwilligt.

Die verdeckte Höchstpreisauktion, die Absprachen oder strategisches Bieten verhindert, erfordert schriftliche Gebote. Bei der sogenannten Vickrey-Auktion erhält das höchste Gebot den Zuschlag, bezahlt werden muss aber nur der zweithöchste Preis. In der Praxis dominiert – mit diversen Varianten – die englische Auktion. (*dst.*)