

Im Vor-Ort-Gespräch mit Auktionator Mark Karhausen

Fortsetzung vom Titel: Prora unter dem Hammer

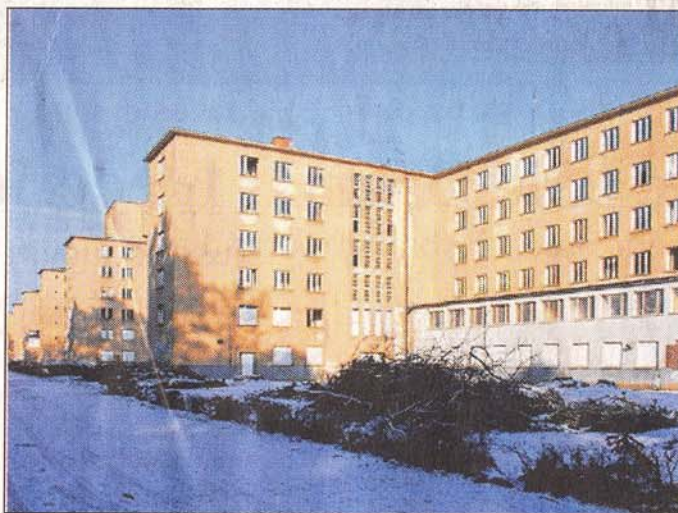
Erfolg in der Auktion setzt voraus, die Rahmenbedingungen dafür zu schaffen. OSTSEE ANZEIGER sprach mit Auktionator Mark Karhausen am vergangenen Freitag vor dem Versteigerungsobjekt in Prora dazu:

Andreas Pfaffe (apf): Das Auktionshaus Karhausen ist auch bekannt für immer wieder exklusive Objekte, die während der vier jährlichen Auktionen zur Versteigerung aufgerufen werden. Worin besteht das Geheimnis, solche Objekte eingeliefert zu bekommen?

Mark Karhausen (MK): Wenn es ein Geheimnis gäbe, würde ich es logischerweise nicht verraten. Es gibt keins. Der Grund für solche Einlieferungen ist das Vertrauen der Kunden auf eine erfolgreiche Auktion. Es geht um Geld, hier also um einen hohen Zuschlag. Es geht um Sicherheit, hier also um Interessenten mit Bonität. Es geht auch um Schnelligkeit der Verwertung. Alle 3 Monate ist eine Auktion.

apf: Wenn Sie zur Frühjahrskauktion den Block 1 der ehemaligen KDF-Ferienanlage in Prora aufrufen – berührt Sie es dann, dass aus Deutschlands dunkler Geschichte Bauten einer neuen Nutzung zugeführt werden sollen?

MK: Es berührt mich positiv. Es haben in den 30-er Jahren



Block 1 in Prora könnte einer neuen Zukunft entgegen gehen. Er wird am 31. März in Berlin versteigert. Foto: Pfaffe

dafür viele Menschen geplant, gebaut und geschwitzt. Im Ergebnis Gigantismus, Narzissmus und Nazismus. Wenn es mit unserem Bemühen nun gelingt, eine positive Nutzung mit Arbeitsplätzen, Erholung, Freizeit und nicht zuletzt Steuereinnahmen für die Gemeinde zu bewirken, wird sich nicht nur bei mir, sondern auch bei allen Beteiligten Stolz auf das Erreichte einstellen.

apf: Das Gebäude ist etwa 500 Meter lang. Glauben Sie, dass ein Investor in der Lage ist, in das Objekt zu investieren und dabei die Wirtschaftlichkeit nicht außer Acht zu lassen?

MK: Erfahrene Investoren wissen, wie man aus „Betongold“

mit entsprechenden Initiativen Rendite zieht. Mit dem gültigen B-Plan ist ja schon die wichtigste Hürde genommen. Ein solides Eigenkapital und eine geschickte Detailplanung des Käufers überzeugt das Kreditinstitut. Wir kennen solche Interessenten. Die aktuell günstigen Zinsen sind zudem wichtige Voraussetzung für eine zufriedene stellende Wirtschaftlichkeit.

Der return of funds ist naturgemäß mittel- bis langfristig zu sehen.

apf: Sie engagieren sich lange vor der Auktion, um mit der Gemeinde Binz und im Rahmen des gültigen B-Planes ein globales Einvernehmen mit ei-

nem möglichen Erwerber herzustellen. Warum dieses Engagement?

MK: Die Aussicht auf Erfolg verführt, sich anzustrengen. Bei einem solchen Objekt ist größtmögliche Harmonie zwischen Investor und der Gemeinde als Planungshoheit „die halbe Miete“. Erkennen beide unser diesbezügliches Bemühen an, haben wir neben dem Erfolg auch noch Freunde gewonnen. Für einen solchen Erfolg engagiere ich mich gern.

apf: Sind bei der Frühjahrskauktion am 30. und 31. März sowie am 2. April weitere exklusive Objekte zu erwarten?

MK: Jeder Auktionskunde sucht etwas Bestimmtes. Findet er bei uns etwas Passendes, ist es für ihn exklusiv. Von dort her sind alle Objekte, auf die geboten wird, exklusiv. Ein zweites Objekt wie Prora haben wir zurzeit nicht im Angebot.

apf: Welche Objekte sehen Sie für eine Auktion geeignet und wer kann bei Ihnen einliefern?

MK: Ein Objekt ist dann auktionstauglich, wenn der Preis stimmt, hier also der Startpreis. Einliefern kann jeder, der Immobilienbesitz verkaufen will. Die Regel ist einfach, je attraktiver der Startpreis, umso höher ist die Bietergemeinde und damit der Zuschlag. Der Startpreis ist attraktiv, der einen Besichtigungswunsch provoziert.

Unsere Erfahrung und Erfolge seit 1991 und ein aktueller Abverkauf in der Auktion zwischen 80 und 90 Prozent zeigen, dass wir die Eignungsprüfung der Objekte beherrschen.

apf: Welchen Vorteil hat die Auktion im Vergleich zur Veräußerung/Erwerb über ein Immobilienbüro?

MK: Der Makler sucht den Markt für sein Objekt, in der Auktion kommt der Markt zu uns. Die Auktion ist für jeden transparent und zugänglich. Beim Makler konkurrieren anonyme Mitinteressenten. In der Auktion ist die Konkurrenz sichtbar, wobei der Höchstbietende nur eine Versteigerungsspanne über der Konkurrenz liegt. Damit kann er leben. Beim Makler sieht er das nicht. Über 35.000 feste Katalogkunden und unser Bekanntheitsgrad sind danach in Konsequenz wichtige Vorteile, um auch marktgerechte Verkaufspreise zu realisieren.

Exposé inklusive Pläne bei:
Auktionshaus Karhausen AG
Zentrale Berlin, Telefon (030) 8904856, Fax (030) 8928926,
E-Mail info@karhausen.de

Besichtigung über:
Auktionshaus Karhausen AG
Niederlassung Stralsund, Torsten Linsler, Telefon (03831) 288381, Fax (03831) 288383,
E-Mail hst@karhausen.de