



2010/13 dschungel

<https://shop.jungle.world/artikel/2010/13/wer-zieht-dahin>

Mark Karhausen im Gespräch über Immobilien im Osten

»Wer zieht dahin?«

Von **katharina hohmann und stefan dornbusch**

Katharina Hohmann und Stefan Dornbusch studierten mehrere Jahre ostdeutsche Immobilienkataloge, in denen Grundstücke und Gebäude aus der Ex-DDR zur Versteigerung angeboten werden. Sie gingen auf Auktionen, um die Katalogobjekte zu erwerben und sie künstlerisch zu reaktivieren. Ein Gespräch der beiden Künstler mit dem Immobilienauktionator Mark Karhausen

Seit 2005 haben wir ein Kollaborationsprojekt mit Ihnen, ohne dass Sie davon wissen, Herr Karhausen. Wir kaufen auf Ihren Auktionen kleine, unbebaute Grundstücke, um sie mit künstlerischen Interventionen zu reaktivieren. Uns interessiert die Geschichte des Immobilienverkaufs »Ost« und welches Ziel Sie als Auktionator mit dieser Konkursmasse Ost verfolgten.

Der übliche Auktionator ist nur an einem interessiert: Geld. Manche werden Immobilien-Auktionator, ohne zu wissen, wie ein Grundbuch aussieht, und verstehen erst mit der Zeit, dass es hier auch eine politische Dimension gibt. Die wichtigste Aufgabe des Auktionators ist, eine Vermittlung zwischen Verkäufer und Käufer herzustellen. Denn grundsätzlich sieht der Verkäufer in seiner Immobilie erst mal ein Schloss, und der Käufer sieht darin eine Hundehütte. Nach der Wende war das besonders krass – der Verkäufer, die öffentliche Hand, wusste oft gar nicht, worum es sich bei dem Grundstück handelte.

Da hieß es dann: »Die Adresse ist Am Schlossberg 1.« Ich also suchte das Objekt eine halbe Stunde lang und fand schließlich »Schlossberg 3«. Als Westdeutscher denkt man dann natürlich: Wenn da die 3 ist, muss daneben die 1 sein, denn dahinten ist ja die 5. Falsch! In diesem Dorf lagen die 1, 3, 2, 17, 35, 70 nebeneinander, denn die Häuser wurden einfach in fortlaufender Reihenfolge ihres Baudatums nummeriert. Ich hab dann nach der 1 gefragt. »Schlossberg 1 ist abgebrannt«, war die Antwort.

So war das in der Anfangszeit 1990: Der Verkäufer wusste gar nicht, dass es das Objekt nicht mehr gibt – nur ein paar schöne Bohlen waren noch da.

Sie haben nach der Wende mit Ihrer Tätigkeit begonnen?

1990/91 habe ich mein eigenes Auktionshaus gegründet. Die Auktionen beschränkten sich damals mehrheitlich auf den Osten. Dort gab es keinen gewachsenen Markt. Keiner wusste, was die Häuser wert waren, weil die ja nie verkauft wurden. Sie gehörten alle dem Staat. Und dann

kam der Auktionator. Und so wurde über unsere Startpreise langsam der Wert gebildet. In den Anfangsjahren haben also gerade die Auktionen dazu geführt, dass der Markt sich bildete. Inzwischen können wir viel sicherer voraussagen, was die Immobilien wert sind – im Osten wie im Westen.

Meine 40 000 Kunden habe ich im Laufe der Zeit gesammelt, aber fragen sie nicht, wie ... Wenn einer nur was von Immobilien sagt, schreibe ich das sofort auf und gebe ihm meine Visitenkarte. Ich bin wie der Fuchs im Bau. Ich warte, bis einer vorbeiläuft. Wenn ich merke, es läuft keiner vorbei, dann schau ich, ob vielleicht einer in 100 Metern Entfernung vorbeiläuft. Und so werden meine Kreise immer größer; bis ich genug zu tun habe. Inzwischen haben wir 90 Prozent Abverkauf. Die DDR-Immobilien waren dafür unser Experimentierfeld.

Warum gibt es 20 Jahre nach der Wende überhaupt noch Liegenschaften des Immobilienunternehmens TLG? Warum ist dieses Gesamtkonvolut »Ost« nicht längst veräußert?

Die TLG war die Nachfolgerin der Treuhandanstalt, der TA. Die TA war ein Bundesinstitut und Verwalterin der mit der Wende verbundenen Eigentumsumschreibungen der DDR zur Bundesrepublik. Es gab unendlich viele Restitutionsanträge, und jedes Objekt, für das solch ein Antrag vorlag, konnten wir erst mal nicht versteigern bzw. nur unter dem Vorbehalt der Restitution. Das funktionierte folgendermaßen: Jemand stellte für eine Immobilie solch einen Restitutionsantrag. Der Opa – zum Beispiel – fungierte als Antragsteller. So gab es für uns den Antrag. Aus dem Grundbuch konnten wir dann erkennen, wenn es sich um Volkseigentum handelte, ob die Immobilie verstaatlicht worden war. In diesen Fällen haben wir dann einfach den Restitutionsanspruch versteigert, hinter dem die ganze Immobilie stand. Der Käufer wiederum musste erst zahlen, wenn der Restitutionsanspruch positiv beschieden worden war. Sie haben sehr viel mit Jura zu tun, wenn Sie als Auktionator ordentlich arbeiten wollen. Ich selbst habe ein Schmalspur-Jurastudium absolviert. Als empirischer Soziologe – mein Hauptstudium – liegt mir zudem die teilnehmende Beobachtung nahe.

Unser Auktionshaus hat jetzt 7 000 Akten, weil ich über 7 000 Objekte versteigert habe. Und in jeder Akte befinden sich die Gespräche mit dem Verkäufer und anschließend die Gespräche mit dem Käufer – in kleinen Notizen. Eine Fülle von Informationen!

Ihre Auktionskataloge haben bei uns ein gewisses Suchtpotential bewirkt. Wir sind damit herumgefahren, haben uns die Grundstücke angesehen und phantasiert, was wir daraus machen könnten – von der Känguruzucht bis zum Minigolfplatz. Jahrelang haben wir beide völlig unabhängig voneinander Ihre Auktionskataloge gelesen und uns diese Orte, die hier zur Versteigerung angeboten werden, vorgestellt, imaginär verändert, kultiviert. So geht es übrigens vielen Menschen. Wir beide haben uns dann irgendwann mit den Katalogen getroffen, dabei unendlich viel gelacht und phantasiert. Nicht selten aber war es auch ein Trauerspiel, was sich in Ihren Beschreibungen abzeichnete. Der Begriff »von allen Medien getrennt« wurde für uns zum stehenden Ausdruck dafür, dass »nichts mehr geht«. Denn »von allen Medien getrennt« heißt in Ihren Katalogen ja: ohne Wasser, ohne Strom, ohne Gas, ohne Telefon- und Fernseheranschluss. Nichts. Wir haben dann eine Postkartenserie als Kunstprojekt entworfen, in der wir Fotos von sechs fiktiven Grundstücken mit ebenso fiktiven Auktionars-Texten versehen haben. Das war unsere erste Annäherung. Das Potential, das in diesen meist verlassen Orten steckt, kann zu einem leidenschaftlichen Fragen nach Werten und nach ihrer Verschiebung führen. Stellen Sie sich auch solche Fragen?

Unsere Grundfragen zielen vor allem auf das Interesse des Käufers. Bei dem Verkäufer ist klar: Entweder er braucht Geld oder er will etwas verkaufen, das er nicht mehr halten kann oder will. Die Kaufgründe hingegen können folgendermaßen zusammengefasst werden: Entweder er will die Immobilie selbst nutzen, er will Rendite daraus ziehen oder er will Geld anlegen. Um ein Grundstück selbst zu nutzen, müssen Sie in der Nähe Arbeit haben und sich in der Gegend, in der das Objekt der Begierde steht, wohl fühlen; sonst würden Sie da nicht hinziehen und das Objekt nicht nutzen.

Eine Villa in Bad Freienwalde habe ich deshalb nicht versteigert bekommen. Ein Wahnsinnsteil: Direkt dahinter ist Polen, unten liegt die alte Oder. Eigentlich klingt das toll: »In 100 Metern Entfernung fließt die alte Oder.« Aber diese alte Oder ist versumpft. Im Sommer müssen Sie einen Käfig um sich herumbauen, um die Mücken abzuwehren. Baden ist da nicht. Das Haus selbst steht auf einer Anhöhe, mit Freitreppe, Fahne, Gesindehaus, alles unterkellert. Der Besitzer, ein Automann vom Ku'damm, hat in das Objekt eine Million versenkt, nachdem er es unrenoviert zu kleinem Preis gekauft hatte.

Über zehn Jahre waren vergangen, als er sich an mich wandte. Das Haus warf keine Rendite ab; denn wer zieht da hin? Wir machten also einen Startpreis von 389 000 Euro – dafür kriegen Sie sonst gerade ein Einfamilienhaus –, für 15 000 Quadratmeter, sieben Garagen, Gobelins, alles drin, sie konnten so einziehen. Doch weder »Rendite ziehen« noch »Selbst nutzen« funktionierte in diesem Fall. Und auch nicht »Geld-Anlage«: Denn wenn ich mich als Käufer nicht um das Haus kümmere, verfällt es sofort – Vandalismus, Reparaturen – und frisst unendlich viel Cash.

Ein anderer vertrackter Fall war der Wasserturm von Güstrow, den ich versteigern durfte. Hier ist mir das am Ende gelungen. Die Wasserwerke in Güstrow hatten schon alles versucht: »Sie können bei einem Euro starten, das Ding geht nicht weg. Denkmalschutz!«

Ich also rufe beim Denkmalamt an: »Wieso muss ich die Wassertanks in dem Gebäude erhalten? Wenn die leer sind, rosten sie weg.«

»Herausnehmen geht nicht«, sagt der Denkmalschutz.

Also spreche ich mit dem Landrat und schildere ihm meine Lösungsmöglichkeit. Genau gegenüber nämlich war die Hochschule für Feintuch. Wie wär's also, wenn man in den Wasserturm Studentenwohnungen einbauen würde? Der Turm ist breit genug. Dann müsste man aber die Erlaubnis bekommen, ihn mit Lichtbändern zu versehen.

Das ging in Ordnung. So hatte ich dem Denkmalschutz ein erstes Zugeständnis abgerungen.

Und mit dem Tank, »da machen wir schon was«, sagte ich. Am Ende ist das Ding bei der Auktion auf 60 000 Euro hochgegangen, und alle haben gestaunt. Ich entwickle also schon hin und wieder Kreativität für einzelne Objekte.

Aber was machen Sie eigentlich mit den Grundstücken, die Sie bei mir kaufen? Ich habe Sie so verstanden, dass Sie je nach Ort und Historie kulturelle Dinge mit den Grundstücken vorhaben und sie dann mit diesen Erneuerungen wieder verkaufen. Ich dachte: Das ist ja eine Marktlücke! Wie Hundertwasser!

Ja, die Kunst, die wir auf den Grundstücken installieren, sehen wir als Bereicherung, inhaltlich, kulturell, ortsbezogen. Ob das für potentielle Käufer von Bedeutung sein kann, sei eher dahingestellt.

Aber die Rendite? Sie müssen doch etwas damit erwirtschaften.

Nicht wirklich. Wenn wir für Grundstücke geboten haben, dann haben die Leute im Saal meistens gelacht. In der Pause kamen die Leute schmunzelnd auf uns zu: »Was wollen Sie denn

damit?« Das erste ersteigerte Grundstück war beispielsweise ein mondsichelförmiges Stück Land in der Kurve einer Landstraße, drei Meter an der breitesten Stelle und insgesamt etwa 400 Quadratmeter groß. Es hat 120 Euro gekostet.

Da weiß ich aber wunderbare Grundstücke für Sie! Kommen Sie zur nächsten Auktion! Aber im Ernst: Sie müssen doch irgendwo eine Refinanzierung haben, sonst laufen Sie ja gegen die Wand.

Jein, wir machen ein Kunstprojekt ohne ökonomischen Mehrwert. Im Jahr 2004 haben wir Projektfördergelder der Kulturstiftung des Bundes erhalten; wir sind also frei von ökonomischen Zwängen. Wir haben mit den Marktgesetzen nichts zu tun, spielen eher mit ihnen.

Okay. Aber ich insistiere noch einmal: Auch wenn Sie gefördert sind und das alles mit mehr oder weniger null Euro hinkriegen – die Rendite brauchen Sie trotzdem, um ihr Projekt fortsetzen zu können. Jetzt noch auf Fördergelder zu hoffen, ist schwierig. Aber, na gut ...

Sie machen den Beruf als Auktionator seit der Wende, also schon seit 20 Jahren. Was hat sich innerhalb dieser 20 Jahre verändert? Was ist anders geworden?

Das Bewusstsein der Bevölkerung im Osten – das hat sich stark verändert. Sie haben beides kennen gelernt: wie man betrogen wird und wie man betrügt. Bitter sind die Erfahrungen gewesen – im Schnitt. Eines ist allen klar geworden: Die Bundesrepublik ist nicht das Land, in dem Milch und Honig fließen, von dem viele im Osten geträumt hatten. Der Besserwessi lacht sich ja gern über das kaputt, was der Ossi vor der Wende für Möglichkeiten hatte: Kam er in den Knast und nach einiger Zeit wieder zurück, dann hatte er sogar über all die Jahre seinen Arbeitsplatz behalten. Wenn Sie im Westen ins Gefängnis kommen und dann wieder raus, dann ist alles weg. Also der Westen ist in manchen Dingen nicht so gut, wie der Osten gedacht hatte. In manchen schon. Der Fleißige, Clevere kommt weiter. Der Staat hatte den Leuten ja auch manche Aufgaben abgenommen, die sie jetzt selbst übernehmen müssen: Vorsorge, Riesterrente und so ein Zeug kannten die doch gar nicht. Die Jüngeren haben heute oft keine richtige Ausbildungschance; früher wurden sie alle ausgebildet, wo, war egal, aber sie wurden ausgebildet.

Auch die Chancengleichheit ist zwischen den Regionen und Städten seit der Wende nur stellenweise gelungen. Vergleichen Sie Chemnitz und Dresden. Wer in Dresden an der Elbe eine Gaststätte hat, ist heute ein Krösus. Vorher war er einer von vielen. In Chemnitz sieht das schon anders aus. Oder fragen Sie erst in Plauen! Die Stadt hatte mal 123 000 Einwohner; heute sind es 50 000. Die Häuser stehen leer – stellenweise wunderbare Stuckfassadenhäuser! Da war früher »Feintuch«; die hatten richtig Geld verdient. Wenn Sie dort heute ein Haus kaufen, bekommen Sie für fünf Mille den Zuschlag. Dann sanieren Sie's und dann ... kommt kein Mieter. Oder es kommt einer, der zwei Euro pro Quadratmeter zahlt – mehr kann er nämlich als Hartz-IV-Empfänger nicht. Ja, die Erfahrungen »drüben« sind vielfältig.

Gibt es für Sie noch Überraschungen?

Ja! Manchmal frage ich bei einem überraschend intensiven Bietergefecht schon mal nach: »Ist da etwa Öl auf dem Grundstück?« Ich denke dann wirklich manchmal: »Die spinnen doch alle!« Aber manchmal verstehe ich die Logik, die dahintersteckt, auch erst im Nachhinein. Ein Beispiel dafür ist mein einstiger eigener Arzt. Der war plötzlich auf einer meiner Auktionen. Ich freute mich, ihn zu sehen. Und dann bot der doch auf den Bunker mit! Ich dachte mir: »Was will der

denn mit dem Bunker? ... Versteh ich nicht.« Das war ein Bunker mitten im Wald – so versteckt, dass wir ihn noch nicht einmal gefunden hatten. Wir hatten also irgendwelches Holz fotografiert und behauptet, dahinter sei der Bunker. Nicht zu finden. Der Eingang war zubetoniert und ging 120 Meter weit rein, etwa zehn Meter tief. Die Menschen in den umliegenden Dörfchen kannten ihn alle. TLG, wieder. Wir also mit 800 Mark in die Auktion gestartet.

Mein Arzt kriegt den Zuschlag bei 3 500 Mark.

Ich sag: »Leon, was machst du mit dem Bunker?«

»Ach«, sagt der, »hör mal, das Ding hat doch ein Grundbuch?«

»Ja, klar, das Ding hat einen Grundbucheintrag.«

»Dann hat das auch eine Adresse«, sagt mein Arzt.

»Ja,« sage ich, »mitten im Wald, drei Grad Ost, fünf Grad West: Irgend so eine Adresse wird dein Bunker schon haben.«

»Ja, gut!« sagt er darauf, »ich habe nämlich meine Versicherung angerufen. Wenn ich meine Mercedes auf dieser Adresse anmelde, spar ich jedes Jahr einen Tausender. In drei Jahren habe ich den Kaufpreis also schon raus. Und außerdem bin ich zu demjenigen hingegangen, der gegen mich geboten hat. Den habe ich gefragt, was er mit dem Bunker eigentlich vorhatte.

»Champignonzucht« war seine Antwort – er wohnt im Nachbarort. Daraufhin habe ich ihm das Grundstück für 50 Mark im Monat zur Pacht gegeben.«

Eine wahre Geschichte! Ich hätte sie nicht geglaubt, wenn mein Arzt sie mir nicht selbst erzählt hätte. Irre! Ich frage deshalb immer gern: »Was wollen Sie damit machen?« Denn wenn einer eine positive Prognose für sich selbst hat, dann geht fast alles.

Ihre Auktions-Notarin wird ja oft zu Einweihungen eingeladen, wenn die Projekte erfolgreich sind

...

Ja, ich auch. Ein Bauer hat mich mal nach einer für ihn gut abgelaufenen Auktion angerufen:

»Ich hab was für euch!«

Daraufhin bin ich mit meinem Freund Ralf – von Natur aus Zahnarzt – die 160 Kilometer hingefahren. »Was will der wohl für uns haben«, fragten wir uns; denn Geld darf ich ja nicht annehmen, mache ich zumindest nicht. Also – wir sind dahin gefahren. Da hatte der 20 Eier für uns! »Müsst ihr euch teilen.« Da bin ich also 160 Kilometer für 20 Eier gefahren. Einfach, weil der sich über den Neuerwerb freute. »Kommt vorbei, ich muss euch das zeigen!« Ich find das toll! Ich betreue eben auch meine Kunden. Ich selbst sage ja auch immer als Startsatz: »Ich hab da was für euch!« Na, und da kam der eben mit den 20 Eiern an. Die Rückfahrt war übrigens langsamer als die Hinfahrt – mit den 20 Eiern auf dem Rücksitz!