

Was ist ein Bieterverfahren und wie funktioniert es?

Das Bieterverfahren ist keine Auktion, es ist keine Versteigerung. Der entscheidende Unterschied ist das Ende des Ablaufs: Beim Bieterverfahren werden zu einem bestimmten, festgelegten Zeitpunkt zunächst nur verschiedene Gebote gefunden, zu dem ein Interessent bereit ist, das Objekt zu kaufen. Dabei können sich die Angebote verschiedentlich unterscheiden. Anders als bei der Versteigerung ist es nicht immer das Höchstgebot, das den Zuschlag erhält. Unserer Erfahrung nach es geht auch um so genannte Soft Skills wie Zahlungsmodalitäten, Zeit aber auch Sympathie.

Deshalb gewinnt also nicht automatisch der Höchstbietende.

Denn für den verkaufenden Eigentümer besteht kein Zwang, das Höchstgebot anzunehmen. Deshalb heißt es in den Anzeigen und der Werbung immer: Eigentümer-Zustimmung vorbehalten!
Am Ende steht immer die Einigung zwischen Verkäufer und Interessent, die ihren Abschluss mit einem normalen Immobilienkaufvertrag bei einem Notar findet.

Das „Bieten“ hat auch einen psychologischen Effekt. Meist wird über Kaufpreis „nach unten“ verhandelt. Das führt oft zu Missstimmungen. Wir wollen, dass Interessenten nicht mehr nach Gründen suchen, den Preis nach unten verhandeln zu können, sondern sich Gedanken über Gründe für den Kauf der Wunschimmobilie machen und wie viel sie maximal bereit sind, hierfür zu bezahlen.

Der Interessent ...

Nur Sie als Interessent bestimmen, welches Gebot Sie abgeben. Ihr Gebot müssen Sie im Anschluss an die Bieterbesichtigung, spätestens jedoch innerhalb der vorher festgesetzten Bieterfrist, schriftlich per Brief oder Mail einreichen. Nach dem öffentlichen Bietertermin werden wir gerne weitere Besichtigungstermine organisieren, und dann mit Ihnen alle offenen Fragen und Details besprechen.

Der Eigentümer ...

Eine Versteigerung (vgl. zum Beispiel eine Zwangsversteigerung) verpflichtet den Eigentümer, das höchste Gebot, und sei es noch so niedrig, zu akzeptieren. Wenn Sie als Verkäufer ein Bieterverfahren über uns durchführen lassen, bleibt es Ihnen immer freigestellt, ob Sie dem Meistbietenden den Zuschlag erteilen oder auch nicht.

Zusammenfassung

Das Bieterverfahren ist ein neues Instrument für die Immobilienvermarktung. Es bieten Vorteile für beide Seiten:

- _ für den Eigentümer, für den sich in der Regel die Vermarktungszeit verringert
- _ für den Käufer, der statt Fantasiepreisen einen Überblick der Attraktivität gemessen an den eingehenden Angeboten erhält.