

# Bieterverfahren

Informationsbroschüre



# Bieterverfahren

**Immer häufiger werden Immobilienangebote nicht mit einem fixen Verkaufspreis sondern im Bieterverfahren mit einem Startpreis angeboten. Aber was genau versteckt sich dahinter?**

Beim Bieterverfahren wird der endgültige Kaufpreis, wie der Name schon verrät, im Bieterverfahren gefunden. Der aufgerufene Startpreis stellt hierbei das Mindestgebot dar. Sie als Interessent haben die Möglichkeit nach der Besichtigung ein schriftliches Gebot abzugeben.

Kaufpreisangebote sind immer schriftlich einzureichen. Eine schriftliche Finanzierungsbestätigung Ihrer Bank oder einen Eigenkapitalnachweis in voller Kaufpreishöhe sind Voraussetzung und müssen dem Kaufpreisangebot beigefügt werden. Ein bindender Vertrag kommt jedoch erst mit dem notariellen Kaufvertrag zustande.

Letztendlich bleibt der Eigentümer in seinen Entscheidungen frei. Er kann sich also für den Käufer mit dem höchsten Angebot oder einen Käufer aufgrund von Sympathie entscheiden.

## **Positives Kundenfeedback:**

Auf diesem Wege möchten wir uns ganz herzlich beim gesamten RE/MAX Team, für den reibungslosen Ablauf beim Open House bedanken. Auch ein Dankeschön an das BackOffice, Sie haben uns die mühsame Volumenabrechnung abgenommen.

Ein besonderer Dank an Angela Jenne , die uns die große „Anfragenflut“ abgenommen hat, diese hätten wir ohne ihre Unterstützung nicht bewältigen können. Sie stand uns jederzeit zur Seite und hat die Verkaufsabwicklung bestens durchgeführt.

Tanja Jenne, Verkäuferin



# Angebot und Nachfrage

## Vorteile für beide Seiten

Für Anbieter und Interessenten ist das Bieterverfahren gleichermaßen gerecht.

Kaufinteressenten haben es leichter, da Sie nicht durch hohe Preise abgeschreckt werden. Aufgrund der offenen Besichtigung bleibt für jeden Interessenten die Möglichkeit zur Besichtigung.

Vorteile für den Verkäufer sind, dass wesentlich mehr potentielle Käufer erreicht werden und die Vermarktungszeit in der Regel absehbar ist. Der letztendliche Kaufpreis kommt durch die Nachfrage marktgerecht zustande.

## Keine Versteigerung oder Auktion!

Das Bieterverfahren ist zwar mit einer Angebotsabgabe befristet, allerdings fällt hier kein Zuschlag wie bei einer Versteigerung. Der Verkäufer kann am Ende der Gebotsfrist entscheiden, ob er das beste Gebot annehmen oder ablehnen oder auf dessen Basis weiterverhandeln möchte.

## Ohne Risiko für Sie als Verkäufer

Was aber, wenn es nicht funktioniert? Wenn keine Angebote eingehen oder die eingegangenen Kaufpreisangebote weit unter der eigentlichen Preisvorstellung liegen?

Keine Sorge – als Eigentümer entscheiden Sie, zu welchem Preis und an wen Sie verkaufen. Sollte es zu keiner Einigung kommen, wird die Immobilie mit „normaler Vermarktung“ neu inseriert.



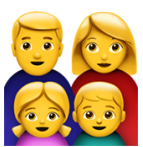
# Marktpreisrange

Beim Bieterverfahren wird der endgültige Kaufpreis im Bieterverfahren gefunden. Hier dreht es sich vor allem um eine Frage:

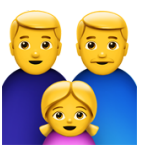
**„Was sind potentielle Kunden bereit für Ihre Immobilie zu bezahlen?“**

Käufer sehen in Ihrer Immobilie ihr zukünftiges, neues Zuhause. Es muss Gefallen und die finanziellen Möglichkeiten müssen geprüft werden.

**Hierzu ein Beispiel:**



Das ist Familie Muster. Sie ist seit einem halben Jahr auf der Suche nach einem neuen Zuhause. Aufgrund von Eigenbedarf müssen Sie aus Ihrer Mietwohnung ausziehen. Sie würden eine Finanzierung in Höhe von 300'000 € bekommen.



Familie Meister wohnt seit einigen Jahren in einer Eigentumswohnung, die Ihnen zu klein ist. Gerne möchten Sie sich vergrößern. Sie stehen zwar noch am Anfang Ihrer Suche, bekommen jedoch eine Finanzierung über 500'000 € aufgrund der Eigentumswohnung und des Einkommens.



Das Paar Moll ist auf der Suche nach einem Haus mit Garten, da Sie zusammenziehen möchten. Zukunftsorientiert sollte es auch Platz für den geplanten Nachwuchs geben. Finanziell könnten Sie 400'000 € ausgeben.



Im Verkauf steht ein Einfamilienhaus mit 5 Zimmern, Garten und Doppelgarage in einer familienfreundlichen Lage. Die Immobilie wird im Bieterverfahren mit einem Startpreis von 279'000 € angeboten. Das Open House war erfolgreich, unsere Interessenten haben Interesse.

Familie Muster gibt ein Angebot in Höhe von 299'000 € ab. Ihnen hat das Haus sehr gut gefallen, Sie können jedoch finanziell nicht mehr ausgeben.

Familie Meister sind von der Lage begeistert, planen jedoch Renovierungsarbeiten in Höhe von 150'000 € ein. Ihr Angebot liegt bei 329'000 €.

Das Paar Moll würde am liebsten genau so einziehen und gibt daher ein Angebot in Höhe von 350'000 € ab.

Sie sehen, ob ein Interessent kauft oder nicht, hängt von verschiedenen Faktoren ab. So sind nicht nur die finanziellen Verhältnisse unterschiedlich, sondern auch die eigenen Ansprüche und Wünsche.

Es gilt daher:

**Ihre Immobilie ist genau das wert, was ein Käufer am Tag X bereit ist zu bezahlen.**



# Marketingplan

## Marketingmaßnahmen Ihres Immobilienmaklers beim Bieterverfahren

Neben den „Standard“-Maßnahmen wie Aufbereitung der Unterlagen, Erstellung eines Exposés, professionelle Immobilienfotos, Objektaushänge, Onlinevermarktung, Inserate in Printmedien, Social Media und vieles mehr steht folgende Maßnahme im Fokus:

### Open House

Open House ist das englische Wort für offene Besichtigung. Bei einem Open House kann Ihre Immobilie für einen bestimmten Zeitraum von jedem potentiellen Interessenten besichtigt werden. Dabei wird jedoch nie ein Interessent unbeaufsichtigt in Ihrem Objekt sein. Dafür sind wir als Ihr Makler immer im Team für Sie vor Ort.

Interessenten sehen und spüren, dass es mehrere Kaufinteressenten gibt und geben so eher ein Kaufpreisangebot ab, da es zu einer gewissen "Konkurrenzsituation" kommt.

Neben zahlreichen Marketingmaßnahmen geben wir Ihnen wichtige Tipps zur Vorbereitung Ihrer Immobilie auf ein solches Event.

### Impressionen vergangener Open House – Veranstaltungen:



# Notizen





# Erlebnis Immobilienverkauf



**... weil wir im Team für Sie arbeiten!**

Im Immobiliengeschäft gibt es viele Immobilienmakler. Darunter gute, ausgebildete und motivierte Makler aber natürlich auch sogenannte „schwarze Schafe“. Der Großteil der Immobilienmakler arbeitet als Einzelkämpfer – nicht so bei uns!

Wir vom RE/MAX Immobilienbüro in Waldshut-Tiengen arbeiten als Team zusammen. Jeder kann seine eigenen Stärken einbringen und sich um das kümmern, was er am Besten kann. So profitieren nicht nur wir, sondern auch Sie.

Im Vordergrund stehen Sie als Kunde mit Ihrer Immobilie. Jedes Mandat ist individuell und wird daher von uns mit einem persönlichen Marketingplan angeboten. So machen wir Ihren Immobilienverkauf zu einem Erlebnis, dass Sie nicht so schnell vergessen werden. Freuen Sie sich auf ein motiviertes Team und viele weitere Überraschungen.

## **Zu unseren Marketingmaßnahmen gehören:**

- Wertermittlungen anhand des aktuellen Marktes, Ortskenntnissen und Erfahrungen
- individuelle Beratung und persönlicher Marketingplan
- Unterlagenzusammenstellung inklusive Energieausweis-Erstellung
- exklusive und hochwertige Exposé-Broschüren
- professionelle Immobilienfotografie für einen bleibenden ersten Eindruck
- 360° Online-Besichtigungstouren und Luftbildaufnahmen
- reales oder virtuelles Homestaging
- Inserate in Print- und Onlinemedien sowie Social Media
- Schilder und Flyer Werbung
- Open House Veranstaltungen
- weltweite Vermarktung, insbesondere in der Schweiz
- verschiedene Verkaufsmöglichkeiten (Bieterverfahren)
- umfangreicher After-Sales-Service
- Einladung zu Kundenveranstaltungen
- und vieles mehr

**Neugierig geworden? Wir sind nur einen Anruf entfernt.**







# Ihre Immobilienmakler für Waldshut-Tiengen und Umgebung

Bei uns kümmert sich ein ganzes Team um Ihre Anliegen.

## RE/MAX Freundliche Spezialisten

Hauptstraße 12  
D-79761 Waldshut-Tiengen

E [freundliche.spezialisten@remax.de](mailto:freundliche.spezialisten@remax.de)

T +49 (0) 7741 5556

F +49 (0) 40 380 178 957 48



# RE/MAX

[www.remax-waldshut.de](http://www.remax-waldshut.de)

Jeder RE/MAX-Lizenznehmer und RE/MAX-Franchisenehmer ist jeweils ein rechtlich eigenständiges Unternehmen. Die Objektdaten beruhen auf Angaben des Auftraggebers, für die wir keine Gewähr übernehmen.

