

MERKBLATT BIETERVERFAHREN

Was ist das Bieterverfahren?

Immobilien über das Bieterverfahren zu vermitteln ist eine zusätzliche zeitgemäße Vermarktungsart. Es ist **keine Versteigerung und keine Auktion!** Es sieht nur ähnlich aus und fühlt sich für die Teilnehmer ähnlich an. Der entscheidende Unterschied zur Versteigerung oder Auktion ist das Ende. Der Eigentümer der Immobilie entscheidet allein, ob er am Ende der Gebotsfrist das beste Gebot annimmt oder ablehnt.

Und so funktioniert es:

Wir bieten auf unserer Homepage, verschiedenen Immobilienportalen, auf Flyern und in der Interessentenkartei die Immobilie zum Verkauf im Bieterverfahren an. Dazu wird Ihnen mitgeteilt, wann und wo die Bieterbesichtigung stattfindet.

Nur an diesem Tag und zu der angegebenen Zeit ist es möglich die Immobilie erstmalig zu besichtigen.

Zu diesem Termin kann jeder ohne Voranmeldung kommen, der sich für die Immobilie interessiert und möglicherweise mitbieten möchte. Weitere persönliche Besichtigungstermine können nach Absprache während der Bietzeit stattfinden. Da der Kaufpreis im Vorfeld nicht immer feststeht und manchmal auch kein Mindestgebot vorgegeben ist, können wir Ihnen als Vermittler in diesem Punkt keine weiteren Auskünfte erteilen. Von unserer Seite aus werden grundsätzlich keine Preiseinschätzungen abgegeben. Nur so viel vorweg: Ihr Gebot sollte realistisch sein – orientieren Sie sich an den aktuellen Marktgegebenheiten.

Bei Angabe eines Mindestgebots werden Gebote unter dieser Summe nicht angenommen.

Nur Sie als Interessent bestimmen alleine, welches Gebot Sie abgeben!

Dieses Gebot muss innerhalb der jeweils gesondert festgeschriebenen Bietzeit schriftlich bei uns vorliegen (per Post, per Telefax oder per E-Mail). Sofern Sie Höchstbietender sind, werden wir Sie kurzfristig benachrichtigen, ob Ihr Gebot vom Verkäufer angenommen wird.

Die weitere Abwicklung ist dann sehr individuell und persönlich, so wie Sie dies von uns gewohnt sind. Durch unsere Vermittlung werden mit dem Verkäufer alle Vertragsbestandteile besprochen und abgehandelt, um dann nach Vorliegen Ihrer Finanzierungsbestätigung den notariellen Kaufvertrag abzuschließen.