

## **In diesem Blogbeitrag >>>**

*Was versteht man unter dem Bieterverfahren und welche Arten des Bieterverfahrens gibt es?*

*Wie läuft der Verkauf einer Immobilie im Bieterverfahren ab?*

*Welche Vorteile und Chancen bieten sich durch den Verkauf im Bieterverfahren und welche Nachteile und Risiken bestehen?*



## *Das Bieterverfahren – eine innovative Verkaufsstrategie*

### **Was versteht man unter dem Bieterverfahren und wie funktioniert es? >>>**

Das Bieterverfahren ist eine innovative und flexible Verkaufsstrategie für Immobilien, bei der potenzielle Käufer um den Zuschlag für das zu verkaufende Objekt konkurrieren. Nach einer öffentlichen Besichtigung haben die Interessenten die Möglichkeit, ein individuelles Kaufangebot abzugeben. Dabei ist es wichtig zu wissen, dass der Verkäufer nicht verpflichtet ist, das höchste Gebot anzunehmen. Ebenso wenig sind die abgegebenen Gebote für die Käufer verbindlich; sie können ihr Angebot bis zum Abschluss eines notariellen Kaufvertrags jederzeit zurückziehen.

Besonders erwähnenswert ist, dass im Bieterverfahren nicht zwingend ein Mindestangebot festgelegt werden muss – in manchen Fällen wird sogar ein symbolisches Mindestgebot von 0 EUR angesetzt. Allerdings ist es sinnvoll, einen realistischen, marktgerechten Einstiegspreis festzulegen, um möglichst viele Interessenten anzuziehen. Dies erhöht den Wettbewerb während der Besichtigung und kann dazu beitragen, einen höheren Endpreis für die Immobilie zu erzielen.



# Welche verschiedenen Bieterverfahren gibt es beim Immobilienverkauf?

Es gibt drei Arten des Bieterverfahrens: das strukturierte, das offene und das private Bieterverfahren. Im Folgenden werden diese Verfahren grafisch dargestellt und miteinander verglichen.

## Strukturiertes Bieterverfahren

- Folgt einem klaren Ablauf, was die Verkaufschancen erhöhen kann.
- Besteht aus mehreren klar definierten Stufen.
- Bietet sowohl für den Verkäufer, als auch für den Käufer Transparenz und eine objektive Entscheidungsgrundlage.

## Offenes Bieterverfahren

- Es gibt sogenannte "Open-House"-Besichtigungen, bei denen potenzielle Käufer Interesse am Objekt entwickeln sollen, während gleichzeitig die Konkurrenzsituation verschärft wird.
- Anschließend können Interessenten ein persönliches, öffentliches, aber unverbindliches Angebot abgeben.
- Durch die öffentliche Abgabe eines Angebotes entsteht eine Konkurrenzsituation unter den Interessenten.

## Privates Bieterverfahren

- Das private Bieterverfahren wird häufig mit dem offenen Bieterverfahren verwechselt, da es ähnliche Elemente aufweist, aber in der Regel von Privatpersonen durchgeführt wird, die ihre Immobilie selbst verkaufen.
- Es ist ein vertrauliches Verfahren zwischen Verkäufer und Interessent und die Gebote werden vertraulich abgegeben.
- Hierdurch entsteht weniger Konkurrenzdruck im Vergleich zum offenen Bieterverfahren.

# Wie läuft der Verkauf einer Immobilie im Bieterverfahren ab?

Der Verkauf einer Immobilie im Bieterverfahren beginnt in der Regel damit, dass der Verkäufer einen Makler auswählt, der die Immobilie zunächst besichtigt. In diesem ersten Schritt prüft der Makler alle vorhandenen Unterlagen und fordert fehlende Dokumente an. Anschließend erstellt der Makler eine Verkaufswertermittlung, die auch eine Marktanalyse umfasst. Das Ziel dabei ist es, einen realistischen Mindestpreis festzulegen, um ein möglichst großes Interesse an der Immobilie zu wecken.

Nach der Wertermittlung erstellt der Makler ein aussagekräftiges Exposé der Immobilie und inseriert diese, ähnlich wie bei einem klassischen Immobilienverkauf. Ein wichtiger Unterschied ist jedoch der Hinweis auf den Verkauf im Bieterverfahren. Dieser sollte klar erkennbar sein, ebenso wie der Termin und die Uhrzeit für eine „Open-House“-Veranstaltung. Diese Veranstaltung dient dazu, potenzielle Interessenten über die Verkaufsstrategie zu informieren und Missverständnissen vorzubeugen.

Am Besichtigungstermin erklärt der Makler den Interessenten die Vorgehensweise des Bieterverfahrens und führt sie durch die Immobilie. Der Wettbewerb unter den Interessenten kann sich hier positiv auf die später gebotenen Kaufpreise auswirken, da mehrere Interessenten gleichzeitig anwesend sind.

Nach der Besichtigung erhalten die Interessenten eine vorher festgelegte „Bietfrist“, die in der Regel zwei Wochen beträgt. Innerhalb dieses Zeitraums kann jeder Interessent ein einziges schriftliches Angebot abgeben. Nach Ablauf der Frist übergibt der Makler die eingegangenen Angebote an den Verkäufer, der dann entscheidet, welchem Interessenten er den Zuschlag erteilt. Dabei muss nicht zwingend das höchste Angebot ausgewählt werden; der Verkäufer kann auch andere Faktoren berücksichtigen.

Es ist wichtig zu betonen, dass die Angebote der Interessenten nicht verbindlich sind, solange der Kaufvertrag nicht notariell beglaubigt ist. Jeder Interessent kann sein Angebot bis zu diesem Zeitpunkt widerrufen. Dies unterscheidet das Bieterverfahren deutlich von einer Auktion, bei der das höchste Gebot verbindlich ist und der Höchstbietende automatisch den Zuschlag erhält.

## Vorteile und Chance des Bieterverfahrens >>>

- ⊕ **Liquiditätsengpass des Verkäufers:** Ein Liquiditätsengpass kann den Verkäufer zu einem schnellen Verkauf zwingen. Ein Bieterverfahren bietet hier einen zeitsparenden Prozess, da der Käuferlös dringend benötigt wird, beispielsweise zur Tilgung eines Folgekredits.
- ⊕ **Reduzierter Aufwand beim Verkauf:** Das Bieterverfahren kann den Verkaufsaufwand erheblich reduzieren, da alle Kaufinteressenten bei einer einzigen Besichtigung gebündelt erscheinen. Dies spart Zeit und Aufwand für weitere Einzelbesichtigungen.
- ⊕ **Unklarer Immobilienwert:** Wenn eine Immobilie in guter Lage liegt, aber sanierungsbedürftig ist, kann die Ermittlung des Verkehrswerts schwierig sein. Durch das Bieterverfahren lässt sich der tatsächliche Marktwert der Immobilie besser bestimmen, da die Interessenten bereit sind, ihre Zahlungsbereitschaft zu zeigen.
- ⊕ **Hohe Nachfrage erwartet:** Bei besonders beliebten Objekten kann das Bieterverfahren dazu führen, dass der Preis deutlich steigt. Diese Verkaufsstrategie nutzt den Wettbewerb unter den Interessenten optimal aus.
- ⊕ **Erfolg trotz bisheriger Misserfolge:** Wenn bisherige Verkaufsstrategien erfolglos waren, bietet das Bieterverfahren eine neue Chance. Es kann einen größeren Interessentenkreis anziehen und somit das Erfolgspotenzial erhöhen.
- ⊕ **Maximale Flexibilität für den Verkäufer:** Im Bieterverfahren bleiben alle Optionen für den Verkäufer offen. Da die Angebote unverbindlich sind und der Verkäufer nicht verpflichtet ist, das Höchstgebot anzunehmen, ist diese Verkaufsstrategie für ihn vollkommen risikolos.

## Nachteile und Risiken beim Bieterverfahren >>>

- ⊗ **Anziehung von Schnäppchenjägern und unrealistischen Angeboten:** Wenn der Mindestangebotspreis zu niedrig angesetzt wird, kann dies Schnäppchenjäger anziehen. Diese könnten zwar hohe Angebote abgeben, die jedoch oft nicht finanzierbar sind. In solchen Fällen treten die Bieter dann von ihrem Angebot zurück, was den Verkaufsprozess verzögern kann.
- ⊗ **Eingeschränkter Interessentenkreis:** Ein Nachteil des Bieterverfahrens ist, dass sich einige Interessenten von dieser Verkaufsstrategie abgeschreckt fühlen könnten. Manche erscheinen möglicherweise gar nicht erst zur Besichtigung oder springen ab, weil ihnen die Konkurrenzsituation unangenehm ist oder der Aufwand zu hoch erscheint.
- ⊗ **Unverbindlichkeit der Angebote:** Ein wesentliches Risiko des Bieterverfahrens besteht darin, dass die abgegebenen Kaufangebote unverbindlich sind. Jeder Bieter kann sein Angebot jederzeit widerrufen, solange der Kaufvertrag noch nicht notariell beglaubigt ist.

*Im nächsten Blogbeitrag lesen Sie  
wissenswertes zum Thema >>>*

**Smart Home – Alles rund  
um das Thema des  
vernetzten Zuhauses**



**CB.WOHN(T)RAUM.  
-Immobilien-**

**In der Seiters 28 | 66564 Ottweiler  
Tel.: 0157/54168580**

**Mail:**

**[kontakt@cb-wohntraum-immobilien.de](mailto:kontakt@cb-wohntraum-immobilien.de)**

**Web:**

**[www.cb-wohntraum-immobilien.de](http://www.cb-wohntraum-immobilien.de)**