

Merkblatt - Bieterverfahren für Käufer

Was genau ist ein Bieterverfahren?

Beim privaten Bieterverfahren für Immobilien geben Interessenten Kaufgebote ab, welchen Preis sie für eine Immobilie zu zahlen bereit wären. So wird einfach und schnell Transparenz über den Marktpreis für eine Immobilie geschaffen. Bei einem Bieterverfahren handelt es sich *weder um eine Auktion noch um Versteigerung* mit zwingendem Verkauf an den Höchstbietenden.

Anders als beim klassischen Immobilienangebot stellt der Verkäufer beim Bieterverfahren weder eine konkrete Preisforderung noch nennt er vorab anderweitig Richtwerte oder Mindestgebote.

Kaufinteressenten bestimmen die Höhe ihres Kaufangebots selber.

Wie läuft ein Bieterverfahren ab?

1. Besichtigung der Immobilie

Vor dem Start des Bieterverfahrens *findet nur ein Besichtigungstermin der Immobilie als Open House für alle Interessenten* statt. Während dieser Besichtigung können Sie sich einen Eindruck von der angebotenen Immobilie verschaffen.

Vorbesichtigungen oder Vorverhandlungen sind nur in Ausnahmefällen möglich.

Zu Beginn der Besichtigung tragen sich die Teilnehmer in eine Teilnehmerliste ein und erhalten auf Wunsch nochmals die kompletten Unterlagen zum Objekt im Nachgang des Termins sowie ein Formular zur Abgabe Ihres Kaufangebotes.

Allgemeine Fragen zum Objekt beantworten wir den Interessenten gerne vorab per Exposé oder telefonisch und selbstverständlich während des Besichtigungstermins.

2. Prüfung der Finanzierungsmöglichkeiten

Bevor Sie Ihr Gebot im Bieterverfahren abgeben, ***müssen Sie Ihre Finanzierungsmöglichkeiten mit Ihrer Bank oder einem Finanzierungsberater prüfen und eine Finanzierungsbestätigung einholen.***

So stellen Sie zudem sicher, dass, sollte Ihr Gebot vom Käufer angenommen werden, dass dem zügigen Abschluss des Kaufvertrags nichts mehr entgegensteht.

Für diese Objekt steht Ihnen unser Finanzierungsberater Herr Leon Hees von der Haus und Wohnen Baufinanzierung zur Verfügung. Er kennt das Objekt und kann Ihnen in Kürze nach Überprüfung Ihrer Möglichkeiten eine Finanzierungsbestätigung erstellen. Seine Kontaktdaten:

Leon Hees

Dipl.-Ing. / Fachberater für Immobilienfinanzierung (IHK)

Repräsentant der HW BAUFI Finanzgruppe GmbH

Tel. 0611 89090-79

Email: leon.hees@haus-wohnen.de

3. Start des Bieterverfahrens und Gebotsabgabe

Das Bieterverfahren findet ***üblicherweise 1-2 Wochen nach den letzten Besichtigungsterminen*** statt. Der Verkäufer legt die Laufzeit des Bieterverfahrens selbst fest. Ist das Bieterverfahren gestartet, können Sie ***Ihre Gebote schriftlich per Brief, Fax oder E-Mail an unser Büro abgeben.***

Der Verkäufer entscheidet, ob die Gebote offen oder verdeckt abgegeben werden.

Offen bedeutet, dass Sie die Höhe der Gebote Ihrer Mietbieter (nicht aber deren Namen) sehen können bzw. mitgeteilt bekommen. Verdeckt heißt, dass Sie nur ihr eigenes Gebot kennen.

Sie können ***Ihr Gebot bis zum Ablauf der Laufzeit jederzeit anpassen.***

Der Referenzpreis, der vom Verkäufer für die Immobilie angegeben wird ist nicht bindend – das heißt Sie können den Preis unter- bzw. überbieten.

4. Abschluss des Bieterverfahrens

Nach Ende des Bieterverfahrens prüft der Verkäufer die erhaltenen Gebote und entscheidet zeitnah, ob und an wen er die Immobilie verkaufen möchte. Für den Verkäufer besteht kein Verkaufszwang – das heißt er kann sich auch gegen einen Verkauf aussprechen. Außerdem besteht kein Zwang, an den Bieter mit dem höchsten Gebot zu verkaufen. Auch für Sie als Bieter besteht ebenfalls kein Zwang die Immobilie zu dem von Ihnen gebotenen Preis zu kaufen. Hat der Verkäufer sich entschieden an Sie zu verkaufen, können Sie das Angebot abnehmen oder

ablehnen. Entscheiden Sie sich für den Kauf der Immobilie, lassen Sie den Kauf gemeinsam mit dem Verkäufer notariell beurkunden.

Was sind die Vorteile eines Bieterverfahrens für Käufer?

Der wesentliche Vorteil für Sie im Bieterverfahren ist, dass *Sie selbst bestimmen* können, *wieviel Ihnen eine Immobilie wert ist*. Im Bieterverfahren gibt es keine bestimmte Preisforderung oder einen Mindestpreis – Sie allein entscheiden über die Höhe Ihres Gebots.

Das macht das Bieterverfahren schnell und unkompliziert, da dadurch die *langwierigen Preisverhandlungen mit dem Verkäufer entfallen*.

Denn durch die Abgabe der Gebote hat der Verkäufer schnell Transparenz über den erzielbaren Marktpreis und kann sich zeitnah für einen Bieter entscheiden.

Allgemeine Fragen zu den einzelnen Objekten beantworten wir Ihnen gern telefonisch, per E-Mail und selbstverständlich während des Besichtigungstermins. Zweitbesichtigungen sind während der Gebotsfrist möglich.

Garantie für den Käufer :

Wer schon länger seine Traumimmobilie sucht, der weiß, was diese ihm wert ist. Eine Grenze bildet hier jedoch meist die Finanzierbarkeit, da ein Objekt meistens durch ein Kreditinstitut finanziert werden muss. Die finanzierende Bank überprüft den Wert einer Immobilie durch ein Beleihungswertgutachten, so dass eine überbewertete Immobilie nicht finanziert wird.

Falls Sie noch Fragen zum Bieterverfahren haben, kontaktieren Sie uns unter +49 (0)157 548 62626

Wichtiger Hinweis!

Unsere Tätigkeit ist eine Maklertätigkeit und für Sie als Käufer provisionspflichtig. Die Höhe der Maklerprovision finden Sie bei der Verkaufsofferte detailliert benannt.

Verbindliches Angebot zum Ankauf einer Immobilie im Bieterverfahren

An
Annette Kiebert Immobilien
Seeholzenstraße 8 in 82166 Gräfelfing
Tel.: 069 – 348 77 225
E-Mail: info@kiebertimmobilien.de

Name / Vorname :
Straße / Nr. :
PLZ / Ort :
Tel. / E-Mail :

Ein Besichtigungstermin der Immobilie: _____
hat im Rahmen eines Open House Termins am _____ stattgefunden.

Entsprechende Verkaufsunterlagen (Exposé und Informationen zum Bieterverfahren)
wurden durch Annette Kiebert Immobilien ausgehändigt.
Ich/wir konnten die Immobilie in Augenschein nehmen.

Aufgrund der Besichtigung des Objekts habe ich großes Interesse am Erwerb der
Immobilie und gebe hiermit ein entsprechendes Kaufangebot ab.

Mein Gebot lautet: _____ €

Die Frist für das Gebot endet am _____ um _____ Uhr.

Gebote können per Brief, Fax oder E Mail abgegeben werden.

Nach Ablauf der Angebotsfrist werden die abgegebenen Angebote und das
Höchstgebot dem Eigentümer übermittelt. Der Eigentümer entscheidet dann, ob er
das Höchstgebot annehmen wird.

Ich wurde darüber belehrt, dass der Verkäufer rechtlich nicht verpflichtet ist, das
Angebot anzunehmen, wenn hiermit ein seinen Vorstellungen entsprechender
Mindestpreis nicht erzielt wird.

Ich habe das Merkblatt zum Bieterverfahren gelesen.

Ort / Datum

Unterschrift (en)