

Verkauf gegen Gebot: Das Bieterverfahren

Wir sagen Ihnen am besten, was es nicht ist: Es ist keine Versteigerung

Es sieht nur ähnlich aus und fühlt sich für Sie vielleicht so an. Der wichtigste Unterschied ist jedoch das Ende, denn der Verkäufer muss nicht zum höchsten Preis verkaufen, wenn ihm der Preis zu niedrig ist.

Es besteht weder eine Mindestgebotspflicht, noch ist der Verkäufer dazu verpflichtet, das Objekt bindend zu einem Höchstgebot verkaufen zu müssen!

Wie läuft das nun genau ab?

1. Wir bieten Ihnen die Immobilie zu einem von uns errechneten Preis an.
2. Zunächst haben Sie die Möglichkeit, während eines persönlichen Besichtigungstermins die Immobilie in Ruhe anzusehen und zu besichtigen. Fragen beantworten wir Ihnen auch gerne während des gemeinsamen Termins.
3. Zum Besichtigungstermin erhalten Sie von uns alle relevanten Kaufunterlagen.
4. Während der ausgeschriebenen Angebotsfrist können Sie nun Ihr Gebot schriftlich abgeben, jeder Teilnehmer darf dabei nur ein Gebot abgeben. Das Kaufgebot sollte auch bereits eine einfache Finanzierungszusage Ihrer Bank enthalten.
5. Je nach Angebotslage erhalten Sie ggf. in einer Nachgebotsphase, einmalige Möglichkeit Ihr abgegebenes Gebot zu erhöhen. Weitere Nachgebotsrunden finden nicht statt.

Am Ende entscheidet der Eigentümer, ob er die Immobilie zu dem gebotenen Höchstpreis verkaufen möchte.

Der Abschluss findet mit einem ganz normalen Kaufvertrag zwischen Verkäufer und Käufer vor einem Notar statt, zu dem wir Sie natürlich begleiten werden und für diesen Vertrag werden wir alle notwendigen Vorbereitungen treffen.