

Persönlich gut beraten
MÖLLERHERM
IMMOBILIEN

Das Bieterverfahren

Anleitung & Tipps für Eigentümer

Kostenlose
Expertenhotline
0800 / 77 161 00

www.moellerherm-immobilien.de

— *Persönlich gut beraten* —

MÖLLERHERM

IMMOBILIEN



Annegret Möllerherm



Johannes Möllerherm

Schön, dass Sie bei uns sind!

Der Immobilienverkauf ist für alle Beteiligten eine aufregende, aber auch wichtige Angelegenheit. Daher ist es umso wichtiger sich bestmöglich auf die Vermarktungsphase vorzubereiten.

Um Ihnen einen Überblick zu verschaffen, welche Aspekte dringend beachtet werden sollten, stellen wir Ihnen diverse Unterlagen rund um den Immobilienverkauf, der Vor- sowie der Nachbereitung zur Verfügung.

Nutzen Sie Chance mit einem unserer Makler kostenfrei zu Ihren Fragen zu telefoniere

Jetzt Telefonat vereinbaren

oder 0800 / 77 16 100

Inhalt

Wissenswertes zum Bieterverfahren	4
Was ist das Bieterverfahren?.....	4
Vorteile des Bieterverfahrens	4
Voraussetzungen.....	4
Ablauf des Bieterverfahrens	5
Vorbereitung	6
Bewertung & Angebotspreis.....	6
Unterlagen.....	6
Zeitplan abstecken.....	8
Exposé-Erstellung	8
Vermarktung.....	9
Werbemaßnahmen & Inserat.....	9
Besichtigungen.....	10
Gebotsphase	11
Ablauf Gebotsphase	11
Auswertung & Ende der Gebotsphase	12
Allgemeine Tipps & Hinweise.....	13

***Wichtiger Hinweis:** Ein Bieterverfahren sollte möglichst immer von Profis durchgeführt werden. Wenn Sie einen Makler beauftragen, wird dieser sich um fast alle Punkte für Sie kümmern, die in diesem Dokument angesprochen werden.*

Wissenswertes zum Bieterverfahren

Was ist das Bieterverfahren?

Beim Bieterverfahren handelt es sich um eine **spezielle Art der Immobilienvermarktung**:

- Ein fester Kaufpreis der Immobilie ist nicht gegeben, lediglich ein „attraktives“ Startgebot wird aufgerufen
- Interessenten bieten nach der Besichtigung ihren **persönlichen „Höchstpreis“** während einer Gebotsphase
- Es besteht **keine Verkaufspflicht** von Verkäuferseite
- Der Höchstbietende bekommt nicht zwangsläufig den Zuschlag, der Eigentümer kann am Schluss **frei entscheiden**, wer den Zuschlag bekommt

Vorteile des Bieterverfahrens

- ✓ Sehr kurze Verkaufsdauer (1-4 Wochen)
- ✓ Marktgerechte Preisfindung
- ✓ Fester, absehbarer Zeitrahmen
- ✓ Standard-Prozess & schlanker Arbeitsablauf
- ✓ Transparenz & Fairness für alle Beteiligten
- ✓ Keine Verkaufspflicht seitens des Verkäufers

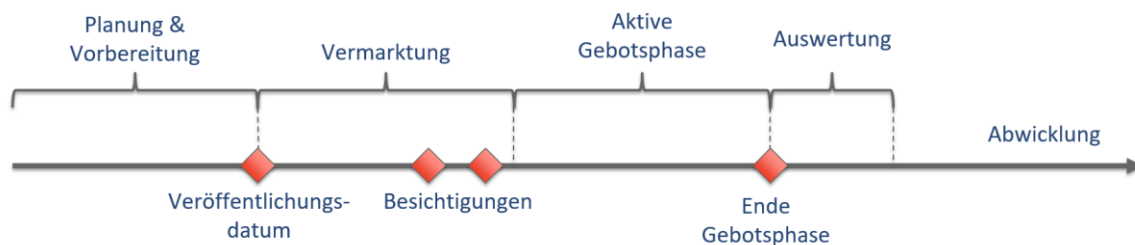
Voraussetzungen

- Top Vorbereitung und Planung des gesamten Verkaufsprozess im Vorhinein
- Hohe Nachfrage = attraktive Angebotspreissetzung
- Maklerprovision (falls vorhanden) sollte komplett eingerechnet sein in den Verkaufspreis (=100% Verkäuferprovision)
- Unproblematischer Zugang zum Objekt sollte sichergestellt sein

- Finanzierung von Interessenten-Seite sollte sichergestellt werden
- Transparente & saubere Kommunikation mit allen Interessenten

Tipps: Früher wurde ein Bieterverfahren nur für sehr spezielle Immobilien empfohlen. Wir sind der Meinung, dass ein Bieterverfahren für fast jede Immobilie in Frage kommt.

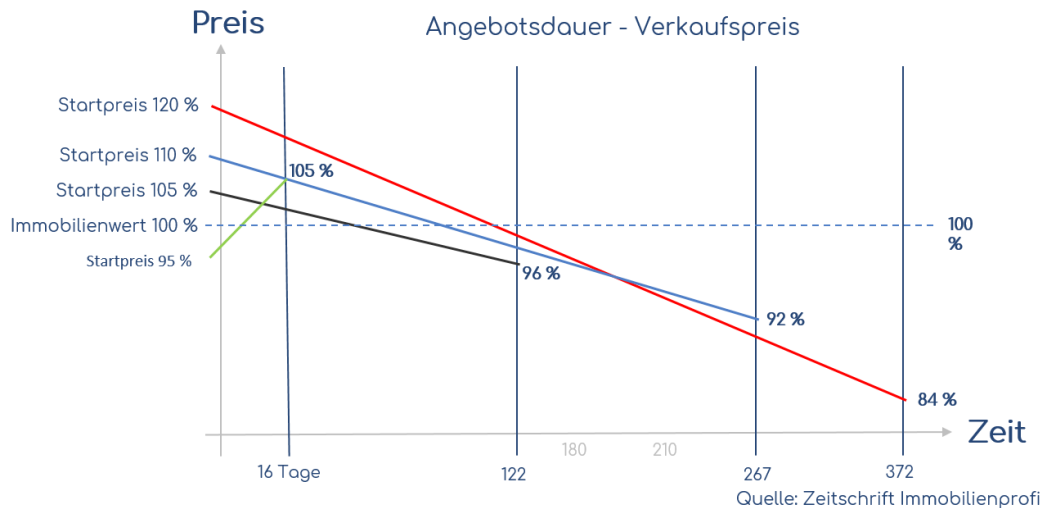
Ablauf des Bieterverfahrens



- Bieterverfahren = starke Komprimierung des kompletten Verkaufsprozess
- Detaillierte Planung vorab ist unbedingt notwendig:
 - Zeitplan vorher definieren (Vermarktungsstart, Besichtigungs-Blöcke, Gebotsphase)
 - Vollständige Unterlagen vorab beschaffen (!)
 - Objektaufbereitung (Fotos, Exposé etc.)

Vorbereitung

Bewertung & Angebotspreis



- Angebotspreis = entscheidend für die Nachfrage nach einer Immobilie
- Angebotspreis sollte für ein Bieterverfahren attraktiv gesetzt sein, damit ausreichend Nachfrage existiert
- Der letztendliche Verkaufspreis entscheidet sich erst am Ende der Gebotsphase

Unterlagen

Unterlagen sollten unbedingt vorher vollständig besorgt werden, sodass jeder Interessent spätestens zur Gebotsphase die Möglichkeit hat sich über die Aktenlage ein vollständiges Bild von der Immobilie zu machen. Ehrlichkeit & Transparenz ist hier wichtig von Verkäuferseite. Auch ist wichtig, dass alle Interessenten den gleichen Wissensstand haben.

Tipps: Eine vollständige & umfangreiche Unterlagen-Checkliste mit Erklärungen und Quelle finden Sie [HIER](#) [Hier klicken].

Im Wesentlichen handelt es sich um folgende Unterlagen:

- ✓ Grundbuchauszug
- ✓ Flurkarte
- ✓ Bauamt-Unterlagen
 - Grundrisse, Schnitt, Ansichten (mit Maßen!)
 - Baulasten-, Altlastenverzeichnis
 - Berechnung Wohnfläche & umbauter Raum
 - Baubeschreibung
- ✓ Energieausweis
- ✓ Gebäude- & Feuerversicherungs-Nachweis
- ✓ Aktuelle Nebenkostenaufstellung
- ✓ Nachweis abgeschlossene Erschließungsmaßnahmen
- ✓ Bei WEG
 - Teilungserklärung & Ergänzungen
 - Aufteilungsplan
 - Eigentümerversammlungsprotokolle (letzte 3 Jahre)
 - Wirtschaftsplan
 - Aktuelle Instandhaltungsrücklagenhöhe
 - Verwaltervertrag
- ✓ Bei Kapitalanlage
 - Mietaufstellung/Mieterliste
 - Mietverträge (Datenschutz beachten)
- ✓ Sonstiges
 - Erbbaurechtsvertrag

Tip: Es macht Sinn die Unterlagen in einem gebündelten PDF allen Interessenten per Download-Link zur Verfügung zu stellen. Der Online-Dienst WeTransfer ist hier eine gute Option.

Zeitplan abstecken

Vor Start der Vermarktung sollten Sie einen konkreten geplanten Zeitplan erstellen:

1. **Zeit für Vorbereitung einplanen:** Unterlagen, Objektaufbereitung, Exposé- und Inserat-Erstellung
2. **Veröffentlichungsdatum festlegen:** Donnerstag oder Montag sind optimale Tage
3. **Feste Besichtigungs-Blöcke ansetzen:** Mindestens 2-3 Termine sollten in den zwei Wochen nach Veröffentlichung angesetzt werden.
4. **Ende der Gebotsphase planen:** Nach der letzten Besichtigung sollte die Gebotsphase starten. Diese sollte nicht länger als 5 Tage dauern – optimal 3 Tage.

Tipp: Lassen Sie die Gebotsphase nicht zu spät Abends enden, da alle Beteiligten kurz darauf natürlich informiert werden sollten – ansonsten bescheren Sie vielen Menschen schlaflose Nächte..

Exposé-Erstellung

Präsentieren Sie Ihr Objekt möglichst professionell und erstellen Sie hierfür ein Exposé mit aussagekräftigen Fotos und allen Infos zur Immobilie.

Im Falle, dass Sie einen Makler beauftragen, kümmert dieser sich natürlich um alles.

Weiterführende Links zum Thema:

- Eine Checkliste zur Vorbereitung der Immobilie (Home Staging) finden Sie [HIER \[hier klicken\]](#).

- Eine Exposé-Vorlage stellen wir Ihnen [HIER \[hier klicken\]](#) zur Verfügung.
- Eine Ausstattungsliste zur Vorbereitung des Exposés finden Sie [HIER \[hier klicken\]](#).
- Eine Anleitung, wie Profis fotografieren, finden Sie [HIER \[hier klicken\]](#).

Es empfiehlt sich außerdem die Erstellung eines virtuellen 360-Grad-Rundgangs und/oder eines Videos der Immobilie, damit Interessenten sich vorab einen umfassenden Eindruck von der Immobilie machen können.

Vermarktung

Werbemaßnahmen & Inserat

Maximale Reichweite ist bei der Vermarktung im Bieterverfahren essenziell. Sie sollten die Immobilie daher in allen reichweitenstarken Portalen und Medien inserieren.

Folgende Portale und Vermarktungskanäle haben sich in der Vergangenheit als sinnvoll bewiesen:

- Portale (wenn möglich alle!):
 - ImmoScout,
 - ImmoWelt,
 - ImmoNet,
 - Ebay Kleinanzeigen
- Zeitung, Wochenblatt
- Flyer
- Social Media: Facebook, Instagram
- Google AdWords

Die Kosten der gesamten Insertion inkl. Profi-Fotograf betragen je nach Umfang 700-1800€. Spar-Tipp: Bei Möllerherm Immobilien ist die Premium-Vermarktung inkl. Exposé, Profi-Fotoshooting, Immobilienvideo und die Insertion auf allen vakanten Vermarktungskanälen inklusive.

Besichtigungen

Vor Veröffentlichung sollten Sie sich für einen „Besichtigungs-Modus“ entscheiden. Folgende zwei Besichtigungs-Arten haben sich für uns als Makler am sinnvollsten erwiesen:

1. Offene Besichtigung
2. einzelne „Besichtigungs-Slots“, die hintereinander getaktet sind (zu Corona-Zeiten der empfohlene Modus)

Es ist psychologisch wichtig, dass sich Interessenten untereinander zumindest kurz sehen, damit diese wissen, dass sie nicht die Einzigen sind, die sich für die Immobilie interessieren. 100% individual abgesprochene Termine, bei denen z.B. am Dienstag-Vormittag ein Interessent besichtigt und am Mittwoch-Nachmittag der nächste, sind daher nicht unbedingt empfehlenswert. Natürlich kann man für einzelnen Interessenten auch eine Ausnahme machen, wenn diese eine weite Anreise haben (oder ähnliches) und nicht zu den vorgesehenen Terminen erscheinen können.

Für die Terminbuchung von Interessenten bieten sich Online-Dienste wie Calendly oder Doodle an. Hier teilen Sie mit den Interessenten einfach den Link zum Kalender, wo sich jeder einen Zeit-Slot selber buchen kann für die Besichtigung.

Weitere Punkte, die Sie bei der Besichtigung beachten sollten:

- Handout für Interessenten auf der Besichtigung vorbereiten mit:
 - Infos zum weiteren Ablauf des Bieterverfahrens
 - Link zu den Unterlagen
 - Hinweis, dass ein Schreiben von der Bank oder eine Finanzierungsbestätigung einem Gebot mehr Gewicht und Vertrauenswürdigkeit verleiht
 - Weitere Infos zur Immobilie
- Anwesenheitsliste vorbereiten für Nachbereitung
 - Angemeldete Interessenten abhaken
 - Spontane Besucher aufnehmen (inkl. vollständiger Kontaktdaten und E-Mail)
- Am besten zu zweit die Besichtigung begleiten, damit, falls Überschneidungen stattfinden, alle Interessenten betreut sind

Gebotsphase

Ablauf Gebotsphase

Nach der letzten Besichtigung wird die Gebotsphase eröffnet. Hierfür gibt es auch spezielle Online-Dienste, jedoch lässt sich die Gebotsphase auch per E-Mail durchführen:

- Schreiben Sie allen Interessenten, welche die Immobilie besichtigt haben und weiterhin Interesse haben, eine E-Mail, dass Sie die Gebotsphase eröffnen mit dem aktuellen Mindestgebot
- Teilen Sie auch das Ende der Gebotsphase mit: In der Regel sollte die Gebotsphase 2-5 Tage dauern.
- Bereiten Sie ein Gebotsabgabe-Dokument (Kaufabsichts-Erklärung) vor im Word oder PDF-Format, dass Sie allen Interessenten zur Verfügung stellen, mit dem diese ihr Gebot abgeben können. Am besten Sie verweisen auf eine Rücksendung per E-Mail.

- Optional: Sie können sich vorbehalten allen Interessenten regelmäßig oder unregelmäßig das aktuelle Höchstgebot mitzuteilen. Dies liegt in Ihrem Ermessen, wie Sie das Bieterverfahren handhaben wollen.

Auswertung & Ende der Gebotsphase

Nach Ende der Gebotsphase werten Sie die Gebote und Interessenten aus. Die Entscheidung, an wen Sie verkaufen möchten (oder, ob Sie überhaupt verkaufen möchten), liegt komplett in Ihrer Hand als Eigentümer. Nicht immer ist der Höchstbietende der „vertrauenswürdigste“ Interessent oder der Wunsch-Käufer. Sie sollten abwägen welcher Käufer für Sie am besten passt und wer auch wirklich auf Zusagen „Taten folgen lässt“. Denn: Trotz unterschriebener Kaufabsichts-Erklärung des Interessenten, wird eine Immobilie rechtlich bindend nur mit einem notariell beurkundeten Kaufvertrag verkauft. Der persönliche Eindruck und ein Schreiben von einer Bank des Interessenten geben Ihnen hier Hinweise, für welchen Interessenten Sie sich entscheiden sollten.

Sollten Sie einmal danebengreifen und der Käufer, für den Sie sich entschieden haben, lässt den Verkauf unerwartet platzen, ist das kein Beinbruch. In einem solchen Fall informieren Sie Ihren „Zweitplatzierten“. Achten Sie jedoch darauf, nicht zu viel Zeit verstreichen zu lassen, sodass Ihnen diese Option weiterhin zur Verfügung steht.

Nach der Erteilung des Zuschlags sollten Sie so schnell wie möglich die Notarbeauftragung mit Ihrem Wunsch-Interessenten herbeiführen.

Mit folgendem Formular können Sie den Notar beauftragen: [\[HIER KLICKEN\]](#)

Darüber hinaus sollten Sie auch alle anderen Interessenten schnellstmöglich informieren, dass Sie sich für einen Käufer entschieden haben und bei Bedarf, falls dieser doch nicht kauft, sich wieder melden würden.

Allgemeine Tipps & Hinweise

- Das Wort „Bieterverfahren“ ist teilweise negativ besetzt, besser: „Angebotsverfahren“. Auch Worte wie Auktion oder Versteigerung sollten Sie nicht verwenden, da es sich nicht um eine solche handelt!
- Sämtliche Formulierungen im Rahmen des Bieterverfahrens in Inserat, Handouts und E-Mails erfordern „Fingerspitzengefühl“
- Nutzen Sie digitale Hilfsmittel, wie Download-Link für Unterlagen oder Online-Terminkalender zur Terminbuchung. Wir als Makler haben hier unsere bewährten eigenen Tools und Hilfsmittel.
- Teilen Sie Interessenten nicht mit, wie viele Personen beteiligt sind am Bieterverfahren. Auch bei „nur“ einem oder zwei Interessenten kann die Beibehaltung der Systematik des Bieterverfahrens sinnvoll sein („Magie“ des Verfahrens)
- Seien Sie transparent hinsichtlich aller wichtigen Informationen und sorgen Sie dafür, dass keine Informationen nur manchen Interessenten exklusiv zur Verfügung stehen, sondern teilen Sie diese immer mit allen (z.B. per Mail).

— Persönlich gut beraten —

MÖLLERHERM

IMMOBILIEN



Annegret Möllerherm



Johannes Möllerherm

Jetzt kostenloses Telefon-Beratungsgespräch vereinbaren

- ✓ Wir sprechen über Ihre Ihre Immobilie, Ihre Pläne & Ihre individuelle Situation
- ✓ Wir erarbeiten einen Fahrplan für Ihren Immobilienverkauf
- ✓ Wir geben Ihnen Rat & Tipps aus der Praxis zu allen Ihren Fragen

Jetzt Telefonat vereinbaren

oder 0800 / 77 161 00