

— Persönlich gut beraten —

MÖLLERHERM
IMMOBILIEN

Das Bieterverfahren

Tipps für Käufer

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

Bieterverfahren: Tipps für Käufer & Interessenten

Tipps 1: Hinterfragen Sie die Motive des Eigentümers und bedienen Sie diese

Typische Eigentümer-Motive können zum Beispiel sein:

- **Profit** (sicherlich in den meisten Fällen das wichtigste Motiv): Wer gibt mir am meisten Geld für meine Immobilie?
- **Sicherheit**: Welcher Interessent kauft mit hoher Wahrscheinlichkeit nachdem ich ihm den Zuschlag gegeben habe? Wer kann sich die Immobilie wirklich leisten und wer will die Immobilie wirklich haben?
- **Kosten & Arbeit vermeiden**: Eine Rückabwicklung wäre ärgerlich und teuer. Siehe auch Einfachheit und Zeit sparen.
- **Einfachheit/Zeit sparen**: Mit welchem Interessenten ist nach Erteilung des Zuschlags eine problemlose und unkomplizierte Abwicklung zu erwarten.
- **Sympathie & Verbindung mit anderen**: Ich möchte meine Immobilie nicht irgendjemandem verkaufen - Interessent A oder Familie B war mir so sympathisch.
- **Helfen & einen Beitrag leisten**: Familie A tue ich mit dem Zuschlag etwas Gutes.
- **Ansehen, Anerkennung & Prestige**: Ich habe meine Immobilie an eine „bekannte“ Persönlichkeit oder den Oberarzt des Stadtklinikums etc. verkauft.

Tipps 2: Legen Sie eine Finanzierungsbestätigung oder Schreiben von Ihrem Finanzierungsberater vor

Dies hebt Sie von anderen Interessenten ab und signalisiert dem Eigentümer Sicherheit, dass Sie sich die Immobilie leisten können.

Tipps 3: Präsentieren Sie sich nahbar, unkompliziert & verlässlich

Indem Sie bei der Besichtigung oder am Telefon menschlich und nahbar wirken, bauen Sie Vertrauen beim Eigentümer oder Makler auf.

Außerdem sollten Sie beiläufig von sich und dem Hintergrund Ihrer Immobiliensuche berichten. So bleiben Sie besser in Erinnerung. Wenn Sie zu den Top-Bietern in der Gebotsphase gehören, kann dies unter Umständen einen Vorteil für Sie bedeuten, auch wenn Sie nicht der Höchstbietende waren.

Es kommt nicht selten vor, dass sich Eigentümer für den Zweit- oder Dritt-Höchstbietenden entscheiden aufgrund von Sympathien oder einem verlässlicherem Eindruck, den der Interessent hinterlassen hat.

Tipps 4: Setzen Sie sich ein Limit & bleiben Sie sich selber treu

Das Bieterverfahren verleitet dazu über selbst gesetzte Budget-Limits hinauszugehen. Seien Sie hier ehrlich zu sich selbst und setzen Sie sich vorher ein realistisches eigenes Limit, dem Sie auch treu bleiben sollten.

Sollten Sie im Nachhinein nicht den Zuschlag bekommen, weil ein anderer Interessent mehr geboten hat, ist es wichtig, dass Sie sich vor Augen halten, dass Ihnen die Immobilie wirklich nicht mehr wert gewesen ist. In einem solchen Fall sollte man lieber weitersuchen.

Tipps 5: Nehmen Sie am Bieterverfahren teil, wenn Ihnen die Immobilie zusagt

Manchmal erleben wir es, dass Interessenten gar nicht erst teilnehmen wollen an einem Bieterverfahren – aus Selbstschutz vor der eigenen eventuellen Enttäuschung, falls man den Zuschlag nicht erhält. Das ist schade, denn: „Wer gar nicht erst an den Start geht, hat das Rennen bereits verloren.“ Wenn die Immobilie wirklich passt, sollte man auch die

Chance ergreifen und die eigene Wertschätzung der Immobilie in der Gebotsphase mitteilen.

Tipp 6: Geben Sie ihr Gebot schriftlich ab

Immer wieder erleben wir es, dass Interessenten in der Besichtigung bereits mündlich zwischen „Tür und Angel“ einen Preis in den Raum werfen. Es muss nicht immer so sein, jedoch wirkt dies meistens unseriös. Um in der späteren Gebotsphase ernst genommen zu werden, sollten Sie den Eindruck vermitteln, dass Sie sich Ihr Gebot gut überlegt haben und dazu stehen. Hierfür sollten Sie unbedingt immer ein schriftliches Angebot abgeben im Rahmen der angesetzten Gebotsphase.

Tipp 7: Besichtigen Sie die Immobilie vorher unbedingt

Sie sollten die Immobilie vorher unbedingt besichtigen und dem Eigentümer oder dem Makler vorstellig werden. Manchmal passiert es, dass Interessenten mitbieten wollen, ohne die Immobilie vorher gesehen zu haben. Die Erfolgsaussichten sind so jedoch deutlich niedriger den Zuschlag zu erhalten.

In einem Fall war es sogar mal so bei uns, dass ein Interessent ungesehen den Höchstpreis geboten hatte. Jedoch hat dieser nicht den Zuschlag erhalten, da den Eigentümern der Interessent zu schwer einzuschätzen war.

Tipp 8: Lassen Sie sich von anderen Interessenten nicht beeinflussen

Der Gebotsphase vorweg gehen in der Regel sehr viele Besichtigungen für den Eigentümer oder Makler, da der Preis meistens attraktiv angesetzt ist, damit möglichst viele Interessenten auf die Immobilie aufmerksam werden. Je nachdem, wie die Besichtigungen also angesetzt sind, zum Beispiel als offene Besichtigung oder hintereinander getaktete Besichtigung, werden Sie anderen

Interessenten begegnen. Lassen sich davon nicht beirren. Meistens nimmt nur ein kleiner Teil der Besichtigungsinteressenten an der späteren Gebotsphase teil. Immerhin sind die Besichtigungen auch dafür da, damit jeder Interessent entscheiden kann, ob die Immobilie zu einem passt oder nicht.

Tipps 9: Taktiken der Gebotsabgabe

Unterschiedliche Arten von Bieterverfahren

Es gibt unterschiedliche Arten von Bieterverfahren. Generell kann man unterscheiden in:

- **Halb-transparentes Bieterverfahren:** Hier können Interessenten mehrmals bieten und das aktuelle Höchstgebot wird regelmäßig oder unregelmäßig vom Eigentümer oder Makler nach eigenem Ermessen allen Interessenten mitgeteilt.
- **Komplett verdecktes Bieterverfahren:** Hier können Interessenten im Prinzip nur ein Gebot abgeben und der Eigentümer oder Makler teilt das aktuelle Höchstgebot anderen Interessenten auch nicht mit im Verlauf der Gebotsphase.
- **Komplett transparentes Bieterverfahren:** Hier werden in der Regel Online-Systeme zu Hilfe genommen, sodass jeder Interessent zu jederzeit das aktuelle Höchstgebot sehen kann und auch jederzeit das eigene Gebot nachbessern kann.

Wie sollten Sie bieten?

Zu irgendeinem Zeitpunkt im Bieterverfahren „müssen“ Sie Ihr Gebot abgeben. Nur wollen Sie natürlich nur so wenig wie möglich, aber so viel wie nötig bieten. Folgende Optionen gehen dabei den meisten Interessenten durch den Kopf:

- **Zu Anfang bereits das eigene Maximalgebot bieten**
 - Risiko: Sie werden während der verbleibenden Gebotsphase doch noch überboten. Ihr Maximalgebot ist jedoch schon ausgeschöpft.

- Vorteil: Sie „verschrecken“ evtl. einen größeren Teil der Mitbietenden bereits zu Anfang, sodass Sie weniger Wettbewerb im weiteren Verlauf der Gebotsphase erwarten.
- **Ganz zum Schluss das eigene Maximalgebot abgeben**
 - Vorteil: Sie beteiligen sich nicht an der „Preistreiberei“, sodass der Preis zum Schluss der Gebotsphase vielleicht nicht ganz so hoch ist.
 - Risiko: Je länger Sie warten, desto eher müssen Sie am Ende Ihr Gebot abgeben, ohne zu wissen, ob dieses evtl. ausreicht, wenn mehrere Mitbietende diesen Ansatz verfolgen, was häufig der Fall ist.
- **Der Mittelweg: Zu Anfang erstmal unter dem eigenen Maximalgebot bieten und im späteren Verlauf das Gebot nachbessern.**
 - Vorteil: Sie bekommen evtl. ein Gefühl, wie hoch der Wettbewerb in der Gebotsphase ist und können Ihre Preisvorstellung schon mal „antesten“. Darüber hinaus verschrecken Sie evtl. schon erste Wettbewerber, dessen Preisbereitschaft noch unter Ihrem moderaten Gebot liegt.
 - Risiko: Sie beteiligen sich bereits zu einer frühen Phase an der Preissteigerung der Immobilie, was zum Ende der Gebotsphase evtl. zu Ihrem Nachteil wird, wenn Sie Ihr Maximalgebot abgeben.

In der Regel bieten die meisten Interessenten zum Ende der Gebotsphase. Je kürzer das Zeitfenster wird, desto eher wird jeder Interessent, der ernsthaftes Interesse hat, sein persönliches Maximalgebot abgeben.

So oder so befinden Sie sich als Interessent in der Situation zu einem bestimmten Zeitpunkt in der Gebotsphase Ihr Maximalgebot abzugeben, wenn Sie die Immobilie wirklich haben wollen. Deshalb ist es so wichtig sich selbst und seinem selbstgesteckten Budget-Limit treu zu

bleiben. Sie müssen bedenken: Ein Bieterverfahren ist absichtlich so designt, dass am Ende der Wert herauskommt, den ein Interessent am offenen Markt maximal bereit ist zu bezahlen.

— 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