



## Das Bieterverfahren



**Vera Thiel Immobilien**

Hildesheimer Straße 265-267  
30519 Hannover  
Tel. 0177 3567850

[info@vera-thiel.de](mailto:info@vera-thiel.de)  
<https://vera-thiel.de>

# Das Bieterverfahren

## Bieterverfahren - was ist das?

Das Bieterverfahren bietet Ihnen eine zusätzliche und durchaus zeitgemäße Vermarktungsmethode zum Verkauf Ihrer Immobilie. Anstelle eines vorher auf Basis einer Wertermittlung ermittelten Verkaufspreises wird die Immobilie im Bieterverfahren ohne oder unter einem voraussichtlichen Verkehrswert am Markt angeboten. Nach der Besichtigungsmöglichkeit des Objektes, können Kaufinteressenten innerhalb einer vorher festgelegten Frist ihr Kaufangebot abgeben, zu dem sie bereit wären, die Immobilie zu kaufen. Dieses geschieht im Wettbewerb zu den anderen Interessenten.

Es hängt selbstverständlich auch vom Verfahren ab, ob man die Kaufangebote transparent gestaltet und ob man ein, zwei oder mehrere Bierrunden macht. Daher ist auch beim Bieterverfahren eine akribische und dezidierte Verkaufsvorbereitung wie bei jeder Immobilienvermarktung erforderlich.

Da hier der endgültige Verkaufspreis durch die Nachfrage am Markt in Form von konkreten Angeboten ermittelt wird, wird das Verfahren gelegentlich auch als „Marktwertverfahren“ bezeichnet.

## Die Vorteile beim Bieterverfahren

Sie gilt als die innovative Verkaufsstrategie gegenüber der klassischen Art, Festpreis oder preislich hoch einsteigen und erst mal schauen was geht. Es schafft die Möglichkeit für die verschiedensten Immobiliencharakteren die besten Verkaufsergebnisse zu erzielen, zur Zufriedenheit vieler Verkäufer.

### Vorteile für den Verkäufer

Verkauf zum besten Marktpreis  
Kein Festpreis oder auf Verhandlungsbasis  
Angebot zum Mindestpreis  
Klar vordefinierte Zeitspanne für das Bieterverfahren  
Festgelegter Besichtigungszeitraum  
Keine Bindung an die Gebote  
Keine Verpflichtung zum Verkauf

### Vorteile für den Käufer

Kaufen zum Marktpreisniveau  
Bekanntgabe des aktuellen Höchstangebotes  
Transparente Verhandlungen  
Schnelle Reaktionsmöglichkeit auf Gebote  
Kaufpreisgebot ist unverbindlich



So findet der Verkäufer denjenigen, der am meisten zu zahlen bereit ist für sein Objekt!  
Und für den Kaufinteressenten ist es ein nachvollziehbarer und fairer Ausleseprozess.

# Das Bieterverfahren

## Wie läuft das Bieterverfahren ab?

- Nach akribischer Zusammenstellung der Dokumente für die zum Verkauf stehende Immobilie, wird diese nach einem festgelegten Zeitraum im „Bieterverfahren“ veröffentlicht. Die Inseration der Immobilie beginnt mit einem etwas unterhalb des Marktniveau liegenden Immobilienpreises.
- Mit Beginn des Verkaufsverfahrens wird ein Termin zur Besichtigung festgelegt. Der Termin kann an ein oder zwei Tagen sein. An dem Verfahren können alle Kaufinteressierten mit vorheriger Anmeldung teilnehmen. Jeder Interessent, der teilnehmen möchte, muss sich vorher legitimieren. (Geldwäschegesetz). Besichtigungen an einem anderen Termin sind vorerst ausgeschlossen. Jeder Interessent erhält genügend Zeit, die Immobilie zu besichtigen und Fragen zu stellen.
- Jeder ordentlich angemeldete Kaufinteressent erhält vorab das Exposé und alle wichtigen Unterlagen zum Kaufobjekt
- Am Tage der Besichtigung erhalten die Interessenten das Formular „Angebot zum Kauf für die Immobilie“. Interessenten müssen an dem Tag ein Besichtigungsprotokoll ausfüllen und unterzeichnen.
- Nach dem Termin der Objektbesichtigung geben die Interessenten innerhalb der festgelegten Gebotsfrist Ihr schriftliches Gebot ab. Das Gebot zum angestrebten Kaufpreis ist nur gültig mit einer Finanzierungsbestätigung oder dem entsprechenden Kapitalnachweis.
- Nach dem Besichtigungstermin jedoch innerhalb der angesetzten Verfahrensfrist erhalten Kaufinteressenten Detailbesichtigungstermine die sich ganz nach Ihren Wünschen richten.
- Alle Interessenten werden im laufenden Verkaufsverfahren über die aktuelle Konkurrenzsituation informiert
- Die Kaufangebote werden von uns gesichtet und wenn gewünscht, wird das Zwischenergebnis und das weitere Vorgehen mit dem Eigentümer besprochen.
- Nach Information aller Interessenten über das Höchstgebot bieten sich folgende Alternativen an:
  - A)** Unter allen Interessenten, die ein Angebot abgegeben haben, wird anhand weiterer Details zum Kauf (z.B. Termin der Übergabe, Zahlungsmodalitäten etc.) und/oder eventuell vom Eigentümer weiter zu berücksichtigende Aspekte (z.B. besondere Situation, Sympathie, gewünschter Nachfolger) ein Käufer ermittelt, mit dem man zum Notar geht.
  - B)** Es wird nur mit einer Auswahl von Käufern gezielt weiterverhandelt und ein Ausleseprozess fortgeführt.
  - C)** Innerhalb eines vorgegebenen Zeitfensters z. B. 72 Stunden, wird allen Kaufinteressenten die Möglichkeit zur Abgabe eines nachgebesserten, zweiten Angebotes eingeräumt.
- Am Ende des Verkaufsverfahrens ist ein Höchstgebot gefunden, für das ein Kaufinteressent bereit ist, die Immobilie zu erwerben. Verkäufer und ausgewählter Käufer werden nun eine Einigung erzielen. Denn die angegebenen Angebote haben für Verkäufer und Bieter keine Verbindlichkeit.
- Die Abschlussverhandlungen zwischen Verkäufer und Käufer in einem normalen Immobilienkaufvertrag bei einem Notar findet. Gerne sind wir von Vera Thiel Immobilien bei den Kaufabwicklungsverhandlungen und der Vorbereitung des notariellen Kaufvertrages behilflich.
- Es hat Bestand der Grundsatz des deutschen Immobilienrechts: Eigentumsübergang einer Immobilie erfolgt nur durch den Abschluss eines notariellen Kaufvertrages bei gleichzeitiger Anwesenheit von Käufer und Verkäufer.
- Erst nach Unterschrift unter den Notarvertrag erfolgt die Absage an alle nicht zum Zug gekommenen Interessenten.

# Das Bieterverfahren

## Was ist ein Bieterverfahren auf keinen Fall

Auf keinen Fall hat das Bieterverfahren etwas mit einer Versteigerung oder Auktion zu tun. Es sieht nur ähnlich aus und fühlt sich für die Teilnehmer ähnlich an. Bei einer Auktion oder einer Versteigerung wird das zu verkaufende Objekt an den Höchstbietenden verkauft. Das Gebot ist rechtlich bindend. Das Bieterverfahren hingegen sieht einen gewissen Spielraum vor. Die Interessenten werden über das aktuelle Höchstgebot informiert und können entsprechend Ihr Gebot nach oben korrigieren. Zum Schluss erhält der Eigentümer alle Gebote der Kaufinteressenten und darf sich für einen Käufer entscheiden. Am Ende des Bieterverfahrens ist lediglich ein Höchstgebot gefunden, für das ein Kaufinteressent bereit ist, die Immobilie zu erwerben. Käufer und Verkäufer werden nun eine Einigung erzielen, die ihren Abschluss in einem normalen Immobilienkaufvertrag bei einem Notar findet.



## Zählt die Maklerprovisionsregelung?

Auch bei dieser Verkaufsmethode ist das Maklerhonorar für Käufer und Verkäufer zu entrichten.

### Art der Honorarabrechnung

Das Maklerhonorar kann aufgrund der Beschaffenheit der Maklerleistung im Voraus nicht benannt werden. In der Regel wird sie als ein Bruchteil des wirtschaftlichen Wertes des vermittelten bzw. nachgewiesenen Vertrages bzw. als ein Vielfaches der Monatsmiete/-pacht berechnet. Sie orientiert sich grundsätzlich an der Ortsüblichkeit (z.B. bei Verkauf für Käufer & Verkäufer je 3,57% inkl. MwSt).

### Zahlungs- und Leistungsbedingungen

Das Maklerhonorar ist fällig und zahlbar mit Wirksamkeit des nachgewiesenen Vertrages (notarieller Kaufvertrag/Pachtvertrag). Die unter Ziffer 1 beschriebenen Maklerleistungen werden bis zum Eintritt des Erfolges (wirksamer Abschluss des angestrebten Vertrages), beim Maklervertrag mit dem Verkäufer längstens bis zur Beendigung des Maklervertrages, erbracht.

# Ihr Widerrufsrecht in Bezug auf den Maklervertrag

## Widerrufsbelehrung

Sie haben das Recht, binnen vierzehn Tagen ohne Angabe von Gründen diesen Vertrag zu widerrufen. Die Widerrufsfrist beträgt vierzehn Tage ab dem Tag des Vertragsabschlusses.

Um Ihr Widerrufsrecht auszuüben, müssen Sie uns, Vera Thiel Immobilien, Inh. Vera Thiel, Hildesheimer Str. 265, 30519 Hannover, Tel. 0177 3567850, E-Mail: [info@vera-thiel.de](mailto:info@vera-thiel.de) Internet: <https://vera-thiel.de>, mittels einer eindeutigen Erklärung (z.B. ein mit der Post versandter Brief, Telefax oder E-Mail) über Ihren Entschluss, diesen Vertrag zu widerrufen, informieren. Sie können dafür das beigefügte Muster-Widerrufsformular verwenden, das jedoch nicht vorgeschrieben ist.

Zur Wahrung der Widerrufsfrist reicht es aus, dass Sie die Mitteilung über die Ausübung des Widerrufsrechts vor Ablauf der Widerrufsfrist absenden.

## Folgen des Widerrufs

Wenn Sie diesen Vertrag widerrufen, haben wir Ihnen alle Zahlungen, die wir von Ihnen erhalten haben, unverzüglich und spätestens binnen vierzehn Tagen ab dem Tag zurückzuzahlen, an dem die Mitteilung über Ihren Widerruf dieses Vertrags bei uns eingegangen ist. Für diese Rückzahlungen verwenden wir dasselbe Zahlungsmittel, das Sie bei der ursprünglichen Transaktion eingesetzt haben, es sei denn, mit Ihnen wurde ausdrücklich etwas anderes vereinbart; in keinem Fall werden Ihnen wegen dieser Rückzahlung Entgelte berechnet.

Haben Sie verlangt, dass die Dienstleistung während der Widerrufsfrist beginnen soll, so haben Sie uns einen angemessenen Betrag zu zahlen, der dem Anteil der bis zu dem Zeitpunkt, zu dem Sie uns von der Ausübung des Widerrufsrechts hinsichtlich dieses Vertrags unterrichten, bereits erbrachten Dienstleistungen im Vergleich zum Gesamtumfang der im Vertrag vor-gesehenen Dienstleistungen entspricht.

## Empfangsbestätigung

Hiermit bestätige ich, von Vera Thiel Immobilien die zweiseitige „Verbraucherinformation für unsere Maklerkunden“ bei Vertragsschluss erhalten zu haben.

Ort / Datum

Unterschrift Kunde/n

## Zustimmung zum Beginn der Maklerleistungen vor Ablauf der Widerrufsfrist

Ich erteile meine ausdrückliche Zustimmung, dass mit der Ausführung der beauftragten Maklerleistung (z. B. Übersendung eines Exposés, Durchführung einer Besichtigung) vor Ende der Widerrufsfrist begonnen wird. Mir ist bekannt, dass ich bei vollständiger Vertragserfüllung durch Vera Thiel Immobilien mein Widerrufsrecht verliere.

Ort / Datum

Unterschrift Kunde/n

# Muster Widerrufsformular

(Wenn Sie den Vertrag widerrufen wollen, dann füllen Sie bitte dieses Formular aus und senden Sie es zurück.)

- An Vera Thiel Immobilien, Hildesheimer Straße 265-267, 30519 Hannover  
E-Mail: [info@vera-thiel.de](mailto:info@vera-thiel.de)
- Hiermit widerrufe(n) ich/wir(\*) den von mir/uns(\*) abgeschlossenen Vertrag über den Kauf der folgenden Waren(\*)/die Erbringung der folgenden Dienstleistung(\*)
- Bestellt am(\*)/erhalten am(\*)
- Name des/der Verbraucher(s)
- Anschrift des/der Verbraucher(s)
- Unterschrift des/der Verbraucher(s) (nur bei Mitteilung auf Papier)
- Datum

(\*) Unzutreffendes streichen.