

Das Bieterverfahren beim Immobilienverkauf

Description

# Das Bieterverfahren beim Immobilienverkauf

Lesedauer: 5 Minuten

01. März 2025

Was ist das Bieterverfahren und wie nutze ich es

## Mit dem Bieterverfahren den Immobilienverkauf erfolgreich realisieren

Das Bieterverfahren gewinnt in Deutschland, insbesondere in Ballungsräumen, zunehmend an Bedeutung. Diese Methode ermöglicht es, den Verkaufspreis einer Immobilie durch Gebote von Kaufinteressenten zu ermitteln, was oft zu höheren Erlösen und schnelleren Abschlüssen führt. In diesem Ratgeber erläutern wir, was hinter dem Bieterverfahren steckt, wie es funktioniert und wann es sich für Ihren Immobilienverkauf lohnt.

### Was muss ich als Immobilieneigentümer über das Bieterverfahren wissen?

[Was ist das Bieterverfahren bei Immobilien?](#)

[Wann lohnt sich ein Verkauf per Bieterverfahren?](#)

[Varianten des Bieterverfahrens](#)

[Ablauf eines Bieterverfahrens](#)

[Bieterverfahren mit oder ohne Makler?](#)

[Fazit](#)

Ohne Preis in den Immobilienverkauf

## Was ist das Bieterverfahren bei Immobilien?

Das Bieterverfahren ist eine Methode zur Preisfindung von Immobilien, bei der kein fester Verkaufspreis vorgegeben wird. Stattdessen wird die Immobilie ohne Preisangabe inseriert, und potenzielle Käufer können innerhalb einer bestimmten Frist unverbindliche Gebote abgeben. Der Eigentümer entscheidet anschließend, ob er eines der Gebote annimmt, weiterverhandelt oder alle ablehnt. Wichtig ist, dass weder die abgegebenen Gebote noch die Entscheidung des Eigentümers bindend sind, bis ein notariell beurkundeter Kaufvertrag geschlossen wird.

### Wichtig beim Immobilienverkauf über ein Bieterverfahren

## Wann lohnt sich ein Verkauf per Bieterverfahren?

Das Bieterverfahren kann in verschiedenen Situationen vorteilhaft sein:

- Hohe Nachfrage: Bei Immobilien in gefragten Lagen kann das Bieterverfahren durch den Wettbewerb unter den Interessenten zu höheren Verkaufspreisen führen.
- Unklare Preisfindung: Wenn der Marktwert schwer zu bestimmen ist, beispielsweise bei sanierungsbedürftigen Objekten, kann das Bieterverfahren helfen, einen realistischen Preis durch die Gebote der Interessenten zu ermitteln.
- Schneller Verkaufsprozess: Durch die festgelegten Fristen kann der Verkaufsprozess beschleunigt werden, was besonders vorteilhaft ist, wenn ein zeitnaher Verkauf angestrebt wird.

### Vorteile des Bieterverfahrens

- Marktgerechte Preisfindung: Durch die Gebote der Interessenten kann der aktuelle Marktwert der Immobilie ermittelt werden.
- Beschleunigter Verkaufsprozess: Die festgelegten Fristen für Gebotsabgaben und Besichtigungen führen oft zu einem zügigeren Verkaufsabschluss.
- Transparenz: Sowohl Verkäufer als auch Käufer erhalten einen klaren Überblick über die Nachfrage und den Wert der Immobilie.

### Nachteile des Bieterverfahrens

- Unverbindlichkeit der Gebote: Da die Gebote nicht bindend sind, besteht das Risiko, dass Interessenten ihre Angebote zurückziehen, was den Verkaufsprozess verzögern kann.
- Unvorhersehbarkeit des Verkaufspreises: Ohne Mindestpreis kann es passieren, dass die Gebote unter den Erwartungen des Verkäufers liegen.
- Aufwendige Organisation: Die Durchführung des Bieterverfahrens erfordert eine sorgfältige Planung und Verwaltung, insbesondere bei der Koordination von Besichtigungsterminen und der Kommunikation mit den Interessenten.

## Welche Art des Bieterverfahren gibt es beim Immobilienverkauf?

## Varianten des Bieterverfahrens

Es gibt verschiedene Formen des Bieterverfahrens:

- Offenes Bieterverfahren: Hierbei werden die Gebote öffentlich gemacht, sodass alle Interessenten die aktuellen Gebote kennen und entsprechend reagieren können.
- Anonymes Bieterverfahren: Die Gebote werden vertraulich behandelt, und die Bieter erfahren nicht, welche Summen die Konkurrenz bietet.
- Online-Bieterverfahren: Über Online-Plattformen können Interessenten ihre Gebote abgeben, was den Prozess erleichtert und beschleunigt.

**Wie läuft das ganze bei einem Immobilienverkauf ab?**

## Ablauf des Bieterverfahrens

**Inserierung der Immobilie:** Die Immobilie wird ohne Preisangabe inseriert, mit dem Hinweis auf das Bieterverfahren, der Bietfrist und den Besichtigungsterminen.

**Besichtigungstermine:** Es werden offene oder individuelle Besichtigungstermine angeboten, bei denen Interessenten die Immobilie besichtigen können.

**Gebotsabgabe:** Innerhalb der festgelegten Frist geben die Interessenten ihre unverbindlichen Gebote ab.

**Auswahl des Angebots:** Der Verkäufer prüft die Gebote und entscheidet, ob er eines annimmt, weiterverhandelt oder alle ablehnt.

**Vertragsabschluss:** Nach Annahme eines Gebots wird der Kaufvertrag notariell beurkundet, wodurch der Verkauf rechtskräftig wird.

**Brauche ich in einem Bieterverfahren einen Makler?**

## Bieterverfahren mit oder ohne Makler?

Die Durchführung eines Bieterverfahrens erfordert Fachkenntnisse und einen hohen organisatorischen Aufwand. Ein erfahrener Immobilienmakler kann den Prozess professionell begleiten, von der Erstellung eines aussagekräftigen Exposés über die Organisation der Besichtigungen bis hin zur Verwaltung der Gebote und der finalen Vertragsabwicklung. Dies kann nicht nur den Verkaufsprozess erleichtern, sondern auch dazu beitragen, den bestmöglichen Preis für die Immobilie zu erzielen.

**Wir beraten Sie gerne**

## Fazit

Das Bieterverfahren bietet eine alternative Methode zum traditionellen Immobilienverkauf, die insbesondere in nachfragestarken Märkten Vorteile bieten kann. Durch die aktive Beteiligung der

Kaufinteressenten an der Preisfindung kann ein marktgerechter und oft höherer Verkaufspreis erzielt werden. Allerdings erfordert diese Methode eine sorgfältige Planung und Durchführung, weshalb die Unterstützung durch einen erfahrenen Immobilienmakler empfehlenswert ist.

Wenn Sie überlegen, Ihre Immobilie über ein Bieterverfahren zu verkaufen, steht Ihnen Philipp Weiß Immobilien mit Expertise und Erfahrung zur Seite. Kontaktieren Sie uns für eine unverbindliche Beratung und erfahren Sie, wie wir Sie bei Ihrem Immobilienverkauf unterstützen können.

## Jetzt einfach online Termin buchen:

**Date Created**

März 1, 2025

**Author**

admin

*default watermark*