

## Merkblatt „Bieterverfahren“

### Das private Bieterverfahren – was ist das eigentlich?

Das private Bieterverfahren ist keine Versteigerung und keine Auktion! Es sieht nur ähnlich aus und fühlt sich für die Teilnehmer ähnlich an. Der entscheidende Unterschied zur Versteigerung oder Auktion ist das Ende. Der Eigentümer der Immobilie entscheidet allein, ob er am Ende der Gebotsfrist das beste Gebot annimmt oder ablehnt. Er ist nicht gezwungen zum Höchstgebot zu verkaufen. Der Verkauf von Immobilien in Deutschland kann nur mittels notariellem Kaufvertrag erfolgen.

### Und so funktioniert es:

Wir bieten auf unserer Webseite, den gängigen Internetportalen (wie Immobilienscout24, Immonet, Immowelt, etc.) in der örtlichen Presse und über Verteilung von Flyern eine Immobilie zum Verkauf im privaten Bieterverfahren an.

Während des angegebenen Besichtigungszeitraumes ist es möglich die Immobilie erstmalig zu besichtigen. Weitere persönliche Besichtigungstermine können nach Absprache während dieses Zeitraumes stattfinden. Der im Angebot angegebene Kaufpreis ist der sogenannte Mindestpreis. Ein Kaufangebot **sollte** diesen Mindestpreis nicht unterschreiten. Von unserer Seite werden vor und während der Gebotsfrist keine Preiseinschätzungen bzw. Informationen zu bereits abgegebenen Geboten gegeben. Nur so viel vorweg: Ihr Gebot sollte realistisch sein – orientieren Sie sich an den aktuellen Marktgegebenheiten.

Nur Sie als Interessent bestimmen alleine, welches Gebot Sie abgeben!

Dieses Gebot muss innerhalb der festgeschriebenen Bietzeit bzw. zum ausgeschriebenen „Gebotsstichtag“ schriftlich bei uns vorliegen (per Post, per Telefax, oder per Email). Sofern Sie Höchstbietender sind, werden wir Sie kurzfristig benachrichtigen, ob Ihr Gebot vom Verkäufer angenommen wird. Wir akzeptieren zur Abgabe Ihres Gebots nur den von uns an Sie ausgegebenen und vollständig ausgefüllten Vordruck. Diesem ist eine Finanzierungsbestätigung Ihrer Bank beizufügen, aus der hervorgeht dass Sie in der Lage sind den gebotenen Kaufpreis zu zahlen.

Die weitere Abwicklung ist dann sehr individuell und persönlich, so wie Sie dies von uns erwarten können. Durch unsere Vermittlung werden mit beiden Parteien alle Vertragsbestandteile besprochen und abgehandelt, um dann den notariellen Kaufvertrag abzuschließen.

Unsere Tätigkeit ist eine Maklertätigkeit und für Sie als Käufer provisionspflichtig. Die zu zahlende Käuferprovision beträgt 5,95% (inklusive gesetzlicher Mehrwertsteuer) aus dem notariell beurkundeten Kaufpreis.