

## Am Ende fällt kein Hammer

Das private Bieterverfahren ist am einfachsten damit beschrieben was es nicht ist: Es ist keine Versteigerung und auch keine Auktion.

Am Sonntag den 18. Mai 2008 veranstaltete das Immobilienbüro „der Ostseemakler“ aus Laboe in Kiel eine offene Besichtigung eines Einfamilienhauses im Rahmen eines so genannten „privaten Bieterverfahren“. Dieses private Bieterverfahren ist eine relativ neue und weniger bekannte Möglichkeit der Immobilienvermarktung, die immer mehr Anwendung findet.

Alle Kaufinteressenten haben die Möglichkeit einer einmaligen Besichtigung des Hauses. Um die Chancengleichheit zu garantieren sind davor keine Besichtigungen möglich. Davor können Interessenten natürlich aussagefähige Unterlagen anfordern. Nach dem Besichtigungstermin bleiben ihnen dann 10 Tage Zeit um ernst gemeinte Gebote für das besichtigte Haus abzugeben.

Das besondere an diesem Verfahren ist, dass kein Mindestgebot festgesetzt ist, auch sind die Gebote nicht bindend. Sie bilden jedoch die Grundlage für weiterführende Verhandlungen. Denn hier gilt:

**Wer das höchste Gebot abgibt hat die beste Chance die Immobilie auch zu erwerben.**

Im weiteren Verlauf werden die Gespräche zunächst mit dem Höchstbietenden geführt. Falls diese Verhandlungen scheitern, folgt der Bieter mit dem zweithöchsten Gebot, usw. Für die Käufer besteht die Chance, innerhalb kürzester Zeit eine Immobilie auf Marktpreisniveau erwerben zu können. Aber auch für denjenigen, der seine Immobilie schnell ver-



kaufen will, ist dies eine gute Alternative zu den herkömmlichen Immobilienverkäufen. Die Resonanz am 18. Mai war auf

jeden fall groß. In nur anderthalb Stunden besichtigten 130 Kaufinteressenten das Einfamilienhaus in Kiel. Daher zeigte sich Reimer Eickmeier von „der Ostseemakler“ sehr zufrieden über diese Verkaufsaktion, und, wenn es auch abschließend einen Kaufvertrag gibt, wird es wohl häufiger privaten Bieterverfahren geben. ■

## Am Ende fällt kein Hammer

Das private Bieterverfahren ist am einfachsten damit beschreiben was es nicht ist: Es ist keine Versteigerung und auch keine Auktion. Am Sonntag den 18. Mai 2008 veranstaltete das Immobilienbüro "der Ostseemakler" aus Laboe in Kiel eine offene Bestichtigung eines Einfamilienhauses im Rahmen eines so genannten "privaten Bieterverfahren". Dieses private Bieterverfahren ist eine relativ neue und weniger bekannte Möglichkeit der Immobilienvermarktung, die immer mehr Anwendung findet. Alle Kaufinteressenten haben die Möglichkeit einer einmaligen Bestichtigung des Hauses. Um die Chancengleichheit zu garantieren sind davor keine Bestichtigungen möglich. Davor können Interessenten natürlich aussagefähige Unterlagen anfordern. Nach dem Bestichtigungstermin bleiben ihnen dann 10 Tage Zeit um ernstgemeinte Gebote für das bestichtigte Haus abzugeben.

Das besondere an diesem Verfahren ist, dass kein Mindestgebot festgesetzt ist, auch sind die Gebote nicht bindend. Sie bilden jedoch die Grundlage für weiterführende Verhandlungen. Denn hier gilt:

**Wer das höchste Gebot abgibt hat die beste Chance die Immobilie auch zu erwerben.**

Im weiteren Verlauf werden die Gespräche zunächst mit dem Höchstbietenden geführt. Falls diese Verhandlungen scheitern, folgt der Bieter mit dem zweithöchsten Gebot, usw. Für die Käufer besteht die Chance, innerhalb kürzester Zeit eine Immobilie auf Marktpreisniveau erwerben zu können. Aber auch für diejenigen, der seine Immobilie schnell ver-

kaufen will, ist dies eine gute Alternative zu den herkömmlichen Immobilienverkäufen. Die Resonanz am 18. Mai war auf



Jeden fall groß. In nur anderthalb Stunden besichtigten 130 Kaufinteressenten das Einfamilienhaus in Kiel. Daher zeigte sich Reimer Eickmeier von "der Ostseemakler" sehr zufrieden über diese Verkaufsfaktion, und, wenn es auch abschließend einen Kaufvertrag gibt, wird es wohl häufiger privaten Bieterverfahren geben. ■