

Der etwas andere Hausverkauf

Beim Privaten Bieterverfahren gibt es keinen Mindestpreis – doch die Branche betrachtet diese Variante eher skeptisch

Kiel – Das hatte Makler Reimer Eickmeier nicht erwartet – wirklich nicht: Über 100 Leute zu einem einzigen Besichtigungstermin, dazu schon im Vorfeld Dutzende Nachfragen. Dabei ist das seit dem Wochenende zum Verkauf stehende Einfamilienhaus in Russee eher schlicht. Was die Interessenten reizt, ist weniger der rote Backstein, sondern vielmehr die Art der Veräußerung: Vom sogenannten Privaten Bieterverfahren sollen alle gleichermaßen profitieren. Doch diese Art des Hausverkaufs gilt als umstritten.

Von Björn Stähler

„Das Private Bieterverfahren ist in unserer Region eine relativ neue und fast unbekannte Möglichkeit der Immobilienvermarktung“, sagt Eickmeier, Inhaber von „Der Ostsee-Makler“. Hinter dem Procedure steckt keine Versteigerung oder Auktion, eher schon eine Art Spiel. Und das geht im Fall des Einfamilienhauses in Russee so: Alle Interessenten kamen dort am vergangenen Sonntag zu einer einmaligen Besichti-

gung zusammen. Noch eine Woche haben sie jetzt Zeit, ihr Gebot abzugeben. Wichtig dabei: Es gibt keinen Mindestpreis, jeder bietet im Prinzip das, was er will. „Das Besondere ist“, sagt Eickmeier, „dass die Gebote nicht bindend sind, auch der Verkäufer muss sie nicht annehmen. Am Ende des Verfahrens fällt also kein Hammer, die Gebote bilden lediglich die Grundlage für weitere Verhandlungen.“

Gespräche werden folglich zunächst mit dem Höchstbietenden geführt. Scheitern die Verhandlungen, kommt der Interessent mit dem zweithöchsten Gebot ins Spiel. „Für den Käufer besteht die Chance, innerhalb kürzester Zeit eine Immobilie auf Marktpreisniveau erwerben zu können“, sagt Eickmeier.

Und noch einen Vorteil soll es geben: die enorme Zeitersparnis. „Das Verfahren wird überwiegend übers Internet abgewickelt“, sagt Carsten Stöben, Geschäftsführer bei Otto Stöben Immobilien. Die Prozedur wählten dabei meist diejenigen, die schnell verkaufen wollten. „So kann auch der Käufer un-



Vor dem großen Ansturm: Makler Reimer Eickmeier und Kollegin Nadine Notka boten erstmals ein Haus im Privaten Bieterverfahren an. Foto Stähler

ter Umständen günstig an ein Objekt kommen“, sagt Stöben. Gleichwohl: Auch wenn der Kieler Makler in den vergangenen zwei Jahren bereits ein Dutzend Häuser über das Bieterverfahren an den Mann bringen konnte, „ist es kein Trend, sondern eher für ganz spezielle Käufer- und Verkäufergruppen praktikabel“.

Das sieht auch Bernd Hollstein, Verkaufsleiter bei Hans Schütt, ähnlich: „Das Bieterverfahren ist eher für Regionen geeignet, in denen es schwer ist,

eine Immobilie zu verkaufen. Bei uns aber funktionieren die klassischen Marktmechanismen noch.“ Hinzu kommt: Bei der relativ flotten Abwicklung des Bieterverfahrens bleibt für den potenziellen Käufer nur wenig Zeit, sich ein genaues Bild vom angebotenen Haus zu machen. Hollstein: „Wir empfehlen mindestens drei Besichtigungen vor einem Kauf, und auch für die Planung der Finanzierung muss ausreichend Zeit bleiben.“

Genau aus diesem Grund lehnt auch Björn Petersen, Prokurist bei John Spiering, das Private Bieterverfahren ab. „Wir setzen nach wie vor auf die individuelle Betreuung unserer Kunden und wollen sie auch weiter einzeln durch die Immobilien führen.“

Makler Eickmeier indes will jetzt zunächst mal abwarten. Nach dem großen Ansturm am Wochenende bleibt nun die Frage: Wird das Haus in den nächsten Tagen auch tatsächlich verkauft? „Wenn ja“, sagt Eickmeier, „dann setzen wir in Zukunft verstärkt auf das Private Bieterverfahren.“ Die Chancen stehen nicht schlecht: Die ersten Angebote für die Russeer Immobilie lagen bereits am Montagmorgen auf Eickmeiers Schreibtisch.