

Bieterverfahren (auch „offenes“ oder „privates“ Bieterverfahren)

1. Was bedeutet Hausverkauf durch Bieterverfahren?

Das Bieterverfahren (auch „offenes“ oder „privates“ Bieterverfahren) unterscheidet sich von der üblichen Vorgehensweise beim Hausverkauf dadurch, dass die Preisvorstellungen durch die Kaufinteressenten geäußert werden – nicht der Verkäufer legt den Preis fest.

2. Was unterscheidet das Bieterverfahren von einer Auktion oder einer Versteigerung?

Beim Bieterverfahren handelt es sich nicht um eine Hausversteigerung und nicht um eine Auktion.

- Als Hauseigentümer sind Sie bei einem Bieterverfahren nicht zur Annahme eines Gebots verpflichtet. Auch die abgegebenen Gebote sind rechtlich nicht verbindlich. Rechte und Pflichten entstehen für Käufer und Verkäufer beim Bieterverfahren erst durch Abschluss eines notariellen Kaufvertrages.
- Bei einer Auktion geben die Kaufinteressenten verbindliche Angebote ab. Vorteilhaft ist eine Auktion insbesondere dann, wenn der Verkäufer den realistischen Marktwert einer Immobilie nicht kennt.
- Im Unterschied zu einer Zwangsversteigerung behält der Hauseigentümer beim Hausverkauf durch Bieterverfahren völlige Entscheidungsfreiheit über die Veräußerung seiner Immobilie.

3. Bieterverfahren Ablauf: Wie kann ein Bieterverfahren gestaltet werden?

Die Regeln eines Bieterverfahrens können individuell gestaltet werden.

- Unerlässlich für den Erfolg jedes Bieterverfahrens ist allerdings eine kontinuierliche Kommunikation mit den Kaufinteressenten, die stets angemessen informiert werden müssen.
- Das gesamte Bieterverfahren sollte im Regelfall in höchstens drei Monaten abgewickelt sein.

3.1 Auswahl eines fachkundigen Immobilienmaklers

- ✓ Zunächst wendet sich der Hauseigentümer an einen mit dem Bieterverfahren vertrauten Immobilienmakler, um einen reibungsfreien und professionellen Ablauf des Bieterverfahrens sicherzustellen.
- ✓ Ein erfahrener Immobilienmakler wird in seiner Kundendatei befindliche, potenzielle Kaufinteressenten auf den bevorstehenden Hausverkauf im Bieterverfahren ansprechen.

3.2 Objektbesichtigung und Exposé-Erstellung

- Der Makler führt zunächst eine Objektbesichtigung durch und ermittelt auf Basis seiner Marktkenntnisse und Erfahrungen den Wert der Immobilie. Möglich ist aber auch die Einschaltung eines Sachverständigen, der den Verkehrswert durch ein Wertgutachten ermittelt.
- Der Immobilienmakler benötigt etwa zwei Wochen für die Zusammenstellung der relevanten Unterlagen und für die Erstellung eines aussagekräftigen Exposés.

3.3 Bieterverfahren Ausschreibung: Die Bewerbung der Immobilie

- Anschließend beginnt die Bewerbung der Immobilie, für die ein bis zwei Monate veranschlagt werden sollten.
- Die Bewerbung des Objekts erfolgt durch Anzeigenschaltung in regionalen und/oder überregionalen Zeitungen sowie auf einschlägigen Internetportalen.
- Häufig wird eine Immobilie im Bieterverfahren ohne Angabe von Kaufpreis bzw. Verkehrswert angeboten. Möglich ist aber auch die Angabe eines Mindestgebots.
- In der Anzeige wird teilweise bereits ein fester Besichtigungstermin genannt, um möglichst viele Interessenten für einen bestimmten Termin zu gewinnen.
- **Bieterverfahren Regeln:** In der Anzeige muss ein Hinweis auf das Bieterverfahren enthalten sein. Damit Sie als Eigentümer das Letztentscheidungsrecht über die Annahme oder Ablehnung von Geboten behalten, ist auch in alle anderen Werbemaßnahmen der **Hinweis „Eigentümergebilligung vorbehalten“** aufzunehmen.

3.4 Der Besichtigungstermin

- Alle Kaufinteressenten werden zu einem gemeinsamen Besichtigungstermin eingeladen („Open-House-Veranstaltung“, „offene Bieterbesichtigung“ der Immobilie). Eine Vielzahl von Besichtigungsterminen mit einzelnen Interessenten, wie sie bei klassischen Verkaufsverfahren oft durchgeführt wird, und der damit verbundene Aufwand entfallen.

- Jeder der Kaufinteressenten kann sich somit vor Ort ein eigenes Bild von der zum Verkauf stehenden Immobilie verschaffen, Fragen an Hauseigentümer und Makler stellen und sich dann Gedanken über den ihm angemessen erscheinenden Kaufpreis machen.
- Der Besichtigungstermin kann auch unter Einbeziehung von Handwerkern und Sachverständigen durchgeführt werden, um Kaufinteressenten ausreichende Gelegenheit zur Bildung ihrer Preisvorstellungen zu geben.
- Die potenziellen Käufer erhalten anlässlich des Besichtigungstermins auch einen Eindruck von der Zahl der Interessenten. Eine hohe Besucherzahl verstärkt regelmäßig das Kaufinteresse und veranlasst zu marktgerechten Geboten.
- Entsprechend der Vorschriften der Energieeinsparverordnung (EnEV 2014) müssen Sie bis zum Besichtigungstermin ein Energieausweis für die Immobilie ausstellen lassen, in dem die Energiekennwerte einer Immobilien eingetragen sind.

3.5 Gebotsfrist und Abgabe von Geboten

- Anlässlich des Besichtigungstermins wird eine Gebotsfrist bekanntgegeben. Während dieser Frist können Kaufinteressenten Gebote für die Immobilie abgeben.
- Die Gebotsfrist umfasst meistens nicht mehr als zwei bis drei Wochen.
- Der Hauseigentümer entscheidet, ob er eine Mindestgebotssumme festlegt.
- Jeder Interessent erhält meistens die Möglichkeit, nur ein einziges Gebot bis zum Ende der Gebotsfrist abzugeben. Wer an einem Haus ernsthaft interessiert ist, der wird oft kurz vor Ende der Gebotsfrist ein entsprechend hohes, marktgerechtes Kaufangebot übermitteln.
- Dagegen wird Bietern bei einem „dynamischen Bieterverfahren“ das Recht eingeräumt, ihre Gebote während der Gebotsfrist zu verändern.

3.6 Varianten beim Bieterverfahren: Mehrfache öffentliche Besichtigungstermine in Kombination mit Einzelbesichtigungen

Bei geringer Resonanz auf die Einladung zum ersten Besichtigungstermin empfiehlt sich die Verlängerung der Gebotsfrist um etwa zwei bis drei Wochen und die Durchführung eines weiteren Besichtigungstermins.

Neben einer einmaligen (oder auch wiederholten) „Massenbesichtigung“ können vor der Gebotsfrist sind Nachbesichtigungen mit Interessenten möglich.

3.7 Die Entscheidung des Hausverkäufers

Nach Ablauf der Gebotsfrist entscheidet der Hauseigentümer darüber, ob und wenn ja, welches Angebot er annimmt.

Auf ein weit unter dem Verkehrswert liegendes Gebot muss sich der Verkäufer also nicht einlassen. Der Hausbesitzer muss sich auch nicht für das höchste Gebot entscheiden, sondern darf nach seiner freien Entscheidung ein anderes Gebot auswählen oder alle Gebote ablehnen.

Für Nachverhandlungen bei eventuell erforderlichen Renovierungen oder zwecks Vereinbarung eines Übergabetermins sollten etwa zwei Wochen veranschlagt werden.

3.8 Der Notartermin

Sobald sich Käufer und Verkäufer über die Konditionen des Hausverkaufs geeinigt haben, kann die notarielle Beurkundung des Kaufvertrags erfolgen.

Erst mit Abschluss des notariellen Kaufvertrags verpflichten sich Käufer und Verkäufer zur Zahlung des Kaufpreises bzw. zur Übertragung des Eigentums am Grundstück.

4. Vorteile und Nachteile des Bieterverfahrens

4.1 Bieterverfahren Vorteile

Das Verfahren kann meist schnell durchgeführt werden. Es ist effizient, da mehrere Interessenten zeitgleich Gebote abgeben können.

Bestimmung eines marktgerechten Kaufpreises, so dass sich die Gefahr einer zu hohen oder zu niedrigen Kaufpreisforderung deutlich reduziert. Preiserhöhender Wettbewerb zwischen den Kaufinteressenten.

Kaufinteressenten können über bisher abgegebene Gebote informiert werden, um ihr Angebot gegebenenfalls nachzubessern.

Viele Kaufinteressenten bevorzugen das Bieterverfahren beim Verkauf von Immobilien, da sie keine direkten Preisverhandlungen führen müssen.

Käufer unter Zeitdruck erhalten durch das kürzere Bieterverfahren schneller ihre Wunschimmobilie – doppelte Unterhaltskosten werden reduziert.

Der Hauseigentümer ist nicht an ein bestimmtes (Höchst-) Gebot gebunden. Ein Risiko eines ungewollt niedrigen Kaufpreises besteht nicht.

4.2 Nachteile gegenüber herkömmlicher Veräußerung

Bei den sonst üblichen Einzelbesichtigungen kann individueller auf den jeweiligen Kaufinteressenten und dessen Fragen eingegangen werden.

Zu Beginn eines Hausverkauf Bieterverfahrens entsteht ein erhöhter Aufwand bei der Vorbereitung und Durchführung der Immobilien-Präsentation.

Den potenziellen Bietern müssen die Bieterverfahren Regeln sorgfältig erklärt werden.

5. Tipp: Hausverkauf gegen Höchstgebot - In welchen Fällen eignet sich das Bieterverfahren besonders?

Das Bieterverfahren eignet sich besonders auch für Häuser, die sich in einer **guten Lage** befinden, aber **in größerem Umfang renovierungsbedürftig** sind. Für solche Immobilien gibt es zwar oft zahlreiche Interessenten, doch weichen die Marktwert-Einschätzungen häufig stark voneinander ab.

Vermeintlich „unverkäufliche“ Immobilien erhalten durch ein Bieterverfahren eine erhöhte Aufmerksamkeit.

Das Bieterverfahren gegen Höchstgebot erlaubt Ihnen einen **schnellen Verkauf zu einem akzeptablen Verkaufspreis**.