

Das Bieterverfahren mit der ADi marketing GmbH

Stand 17.10.2018

MEHR GELD ALS GESCHÄTZT?

Mit dem Bieterverfahren können wir einen möglichst **hohen Verkaufspreis** erzielen.

Die Kaufpreisangebote der Interessenten sind vollkommen

„**unverbindlich für den Eigentümer**“

Planung und Durchführung übernimmt das Team der

ADi marketing GmbH



Klassisches Vermarkten oder Bieterverfahren?

Ist der vom Sachverständigen, vom Experten der ADi oder durch sie selbst veranschlagte Kaufpreis bereits das Ende der Fahnenstange?

Würden einige Interessenten eventuell eine **höhere Summe** bezahlen wollen?

Wie hoch ist der Marktwert meines Hauses wirklich?

Während Sie bei der klassischen Vermarktung einen festen Kaufpreis anbieten, ist es über ein Bieterverfahren möglich, den gegenwärtigen Marktwert Ihrer Immobilie unverbindlich und schnell herauszufinden.

Statt den festen Verkaufspreis anzugeben, konkurrieren die Kaufinteressenten beim Bieterverfahren um den Zuschlag, indem sie ein **Kaufgebot** abgeben, zu dem diese bereit sind zu kaufen. Dieses kann weit unter dem anvisierten Verkaufspreis liegen, aber auch **deutlich darüber**.

Nur 5 Schritte zum Verkauf mit dem Bieterverfahren?

Die Entscheidung ist gefallen – das Haus oder die Wohnung soll per Bieterverfahren zum höchstmöglichen Preis verkauft werden. Jetzt muss das Verfahren Schritt für Schritt eingeleitet werden.

- Schritt:** Wählen Sie einen Immobilienmakler, der nachweislich **Erfahrungen auf dem Gebiet des Bieterverfahrens** mitbringt, wie zum Beispiel die **ADi marketing GmbH**.
bereiten wir Unterlagen auf und erstellen ein Aussagekräftiges Expose.
Dieses enthält normalerweise keine Vorgaben zum Kaufpreis. In Ausnahmefällen gibt es ein Mindestgebot.
- Schritt:** Nach der Erstbesichtigung setzen wir gemeinsam mit Ihnen einen realistischen Verkaufswert fest. Unterstützend zu Ihrem Kaufpreiswunsch ermitteln wir Informationen aus Gemeinde Portalen/ Berichten und über 20 Verkaufsportalen um zu einer guten Entscheidung zu kommen. Anschließend
- Schritt:** Wir starten mit der Vermarktung Ihrer Immobilie in über 30 Verkaufskanälen.

4. **Schritt:** Beim veranschlagten Aktionstermin begehen die Interessenten gemeinsam mit uns die angebotene Wohnung oder das angebotene Haus. Hier gilt: Je mehr Kaufinteressenten aufeinandertreffen, desto größer der Wettbewerb. Durch den hohen Konkurrenzdruck können sich die gebotenen Kaufpreise später erheblich in die Höhe schrauben.

5. **Schritt:** Wir räumen den Interessenten nach dem Besichtigungstermin eine Bietfrist von ca.10 Tagen ein. Danach erhalten die drei Höchstbietenden oder Wunschkandidaten nochmals eine Nachbietfrist von fünf Tagen. Innerhalb dieser Zeitspanne können diese ein schriftliches Kaufpreisangebot für das Objekt abgeben. Sobald die Frist abgelaufen ist, muss der Eigentümer sich entscheiden:

Verkaufen oder nicht und wenn JA dann an wen?



So erreichen Sie uns

Herrn Wenk: 0151-25806050

info@adi-marketing.com

*„Das **BESONDERE** ist, die **Person mit dem höchsten Gebot muß nicht zwingend gewinnen**. Liegen Ihnen alle Angebote vor, entscheiden Sie, ob das Höchstgebot für Sie rentabel genug ist. Sie dürfen die Gebote auch ablehnen, sich für ein anderes als das höchste entscheiden oder wir verhandeln nochmal mit dem Höchstbietenden.“*

Welche Rolle spielt die ADi marketing GmbH

Unsere Aufgabe ist Ihre Entlastung. Deshalb planen und übernehmen wir, **den Ablauf des gesamten Verfahrens**. Durch unsere Erfahrung und zahlreichen Marktkenntnissen sind wir in der Lage, den genauen Wert der Immobilie zu ermitteln.

Wann lohnt sich das Bieterverfahren?

In der Regel ist ein Bieterverfahren dann sinnvoll, wenn die Immobilie einen **hervorzuhebenden Pluspunkt** oder genau das Gegenteil zu bieten hat. Handelt es sich beispielsweise um ein Haus, das **renovierungsbedürftig** ist, aber eine gute Lage hat, stellt ein Bieterverfahren eine passende Alternative dar. Denn meistens wird der **Wert in solchen Fällen sehr unterschiedlich eingeschätzt**, sodass per Bieterverfahren der Anbieter den Marktwert ganz einfach herausfinden kann.

Die Kosten für die Vermarktung, den Aktionstag sowie das Personal um die Kunden Begehungen zu begleiten übernehmen wir.

Die Verhandlungen sowie Nachverhandlungen mit den Kunden machen wir.

Die Vorbereitungen für den Kaufvertrag und vieles mehr, macht das Team der **ADi** für Sie.

Auch wenn es um eine **schwer verkäufliche Immobilie** geht, ist der Verkäufer mit einem Bieterverfahren gut beraten, da hier die Wahrscheinlichkeit einen Käufer zu finden um einiges höher ist als über den üblichen Weg.

Aufgrund der **relativ schnellen Verkaufsabwicklung** ist das Bieterverfahren letztendlich auch die optimale Lösung, wenn die Immobilie in kurzer Zeit verkauft werden soll oder der Anbieter schnellstmöglich Geld benötigt