

IMMOBILIEN-KOLUMNE 7/2014



Immobilienexperte Armin Nowak
aus Berchtesgaden

Das Bieterverfahren - eine Alternative zum freihändigen Verkauf von Immobilien

Eine interessante Möglichkeit bietet sich im Immobilienverkauf mit dem sogenannten Bieterverfahren an. Dieses Verfahren ist noch weitestgehend unbekannt, aber gewinnt stetig an Relevanz, Popularität und Beliebtheit.

Auch wenn dieses Verfahren bislang nur bei Verkäufen der öffentlichen Hand angeboten wird, mag es gerade in der derzeitigen Marktsituation auch für den Privatverkäufer lukrativ zu sein. Nicht zu verwechseln ist dies mit einer Versteigerung oder einer Auktion, so der Immobilienexperte Armin Nowak, IVD-Regionalbeirat für Südostbayern und Vorstand der Nowak Immobilien AG aus Berchtesgaden.

Hier wird eine gemeinsame Besichtigung mit den Kaufinteressenten durchgeführt, wobei diese alle wichtigen Informationen in Form eines Exposés erhalten. Anschließend geben die Kaufwilligen innerhalb einer festgesetzten Frist in einem verschlossenen Briefumschlag ihre Gebote ab. Zuvor muss wie bei einem normalen Verkauf entsprechende Werbung gemacht werden, damit sich genügend Bieter melden, die auch bereit sind, einen entsprechenden Preis zu bezahlen.

Der große Vorteil für den Verkäufer ist, dass er an die Gebote nicht gebunden ist und möglicherweise sein Objekt zu billig verkaufen muss. Damit auch der Kaufinteressent aus Fairnessgründen nicht zu viel bezahlen muss, gilt in der Regel die Vereinbarung, dass der Höchstbieter die Immobilien zum Preis des zweithöchsten Gebotes erhält, was aber keine Pflicht ist. Erst wenn der Verkäufer mit dem Gebot einverstanden ist, der Käufer sein Interesse nicht zurückzieht, gehen beide wie bei einem freihändigen Verkauf zum beurkundenden Notar. Mit dem Notarvertrag ist das Geschäft letztendlich erst perfekt. Das Bieterverfahren, das mittlerweile auch von mehreren Immobilienmaklern angeboten wird, kann auch im Falle einer gewerblichen Vermietung angewandt werden.