LEITFADEN ZUM BIETERVERFAHREN

Unverbindliches Muster / Orientierung — ersetzt keine Rechts- oder Steuerberatung. Bieterverfahren sind komplex und sollten sorgfältig vorbereitet werden.

Einführung

Das Bieterverfahren ist eine transparente Methode, um Immobilien zu verkaufen. Es ermöglicht potenziellen Käufern, ihre Gebote abzugeben, und fördert einen fairen Wettbewerb.

Vorbereitung des Bieterverfahrens

- Marktanalyse durchführen — Preisfindung und Zielgruppe definieren
- Immobilienunterlagen zusammenstellen — Exposé, Grundrisse, Energieausweis
- Termine für Besichtigungen festlegen — klare Kommunikation mit Interessenten

Ablauf des Bieterverfahrens

Objektbezeichnung Bezeichnung der Immobilie

Startpreis EUR _____

Endtermin für Gebote dd/mm/yyyy

Wichtige Hinweise

Stellen Sie sicher, dass alle rechtlichen Aspekte berücksichtigt werden. Es kann ratsam sein, einen Fachanwalt oder Immobilienexperten hinzuzuziehen.

Unterschriften

_____ _____

Verkäufer Makler

Dieses Dokument dient als unverbindliche Orientierung und ersetzt keine individuelle Beratung.